

Schenkungen und Erbschaften im Lebenslauf

Vergleichende Längsschnittanalysen zu intergenerationalen Transfers

Intergenerational Transfers from a Life Course Perspective

A Longitudinal Comparison of Gifts and Bequests

Thomas Leopold*

Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur für Bevölkerungswissenschaft und am Nationalen Bildungspanel, Postfach, 96045 Bamberg, Germany
E-Mail: thomas.leopold@uni-bamberg.de

Thorsten Schneider*

Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Juniorprofessur für Soziologie mit Schwerpunkt Bildungsungleichheit im Lebenslauf, Wilhelmsplatz 3, 96045 Bamberg, Germany
E-Mail: thorsten.schneider@uni-bamberg.de

Zusammenfassung: Schenkungen eignen sich besonders gut, um innerfamiliäre Solidarität und Transfers aus einer Lebenslaufperspektive zu untersuchen, da sie – im Gegensatz zu Erbschaften – zeitlich nicht festgelegt und rechtlich kaum reguliert sind. Wir konzipieren Schenkungen als  bertragungen, die von ökonomischen Bedürfnissen der Beschenkten, aber auch von immateriellen Aspekten familialer Beziehungen bestimmt werden. Anhand retrospektiv erhobener Daten aus dem Sozio-ökonomischen Panel (SOEP) führen wir zunächst vergleichende Untersuchungen durch, die Schenkungen in Abgrenzung zu Erbschaften als freies, zielgerichtetes Handeln charakterisieren. Anschließend widmen wir uns der Frage, welche familialen Ereignisse die Vergabe größerer Schenkungen von Eltern an ihre Kinder bestimmen. Unser Interesse gilt dabei insbesondere dem Zusammenhang zwischen den Motiven und dem Timing intergenerationaler Transfers. Ereignisanalytische Modelle zum Timing von Schenkungen zeigen, dass erhöhte Empfangschancen in den Jahren nach einer Eheschließung und im ersten Jahr nach einer Scheidung bestehen. Dies sind Hinweise darauf, dass Eltern auf ökonomische Bedarfslagen ihrer Nachkommen reagieren, was sowohl für das ökonomische Altruismusmotiv als auch für die Wirksamkeit von Zuständigkeitsnormen spricht. Zudem sind elterliche Schenkungen aber auch Ausdruck von Zuneigung gegenüber den neu gegründeten Familien sowie des Wunsches, den verwandtschaftlichen Zusammenhalt zu stärken.

Summary: Gifts as intergenerational transfers *inter vivos* allow us to study the importance of life course events for the chances of receiving transfers. In Germany, gifts are highly private and leave more scope for decision-making than regulated bequests. Thus, gifts are better suited to test theories of family solidarity and transfer behavior. Our analysis focuses on larger transfers from parents and grandparents to their children and grandchildren. Bequests provide a comparative reference which highlights similarities and differences between transfers *inter vivos* and *mortis causa*. In our account, gift-giving is purposive action driven primarily by economic needs of the receivers, but also by immaterial aspects of family ties. We use event history models to study the effects of family events on the likelihood of initiating transfers. Chances of receiving large gifts increase in the first years after a marriage and also immediately after a divorce. These findings indicate, on the one hand, that transfers are triggered by economic need and thus support concepts of transfer behavior motivated by altruism or by norms of parental responsibility. On the other hand, these gifts express parental affection toward offspring families and the wish to strengthen kinship ties.

* F r hilfreiche Hinweise zum Artikel bedanken wir uns bei Henriette Engelhardt-W lfler, Valerie Martin und Marcel Raab sowie den Gutachtern und Herausgebern der Zeitschrift für Soziologie. Susanne R ssler danken wir für hilfreiche Kommentare zu den Imputationsmodellen. Eventuelle Fehler bleiben selbstverständlich in der Verantwortung der Autoren.

1. Einleitung

Die monetären Transferleistungen zwischen den innerfamili len Generationen sind zuletzt mehrfach untersucht worden. Einige Beiträge behandeln Erbschaften und Schenkungen hauptsächlich als funktionalen Ausdruck solidarischer Familienbeziehun-

gen (Bengtson & Roberts 1991), andere konzentrieren sich auf die Wechselwirkungen zwischen privaten und öffentlichen Transfers (Attias-Donfut & Wolff 2000; Brandt et al. 2009; Kohli 1999). Weitere Forschungsschwerpunkte betreffen die Bedeutung des privaten Transfergeschehens für die Persistenz und für die Verstärkung sozialer Ungleichheit (Kohli et al. 2005; Künemund & Vogel 2008; Motel & Szydlík 1999; Schupp & Szydlík 2004; Szydlík 2004) sowie die institutionellen Grundlagen des Erbens und Vererbens (z. B. Beckert 2004; Lettke 2006). Besonderes Interesse gilt dem Thema Erbschaften in den letzten Jahren nicht zuletzt deshalb, weil in Westdeutschland eine „Erbschaftswelle“ rollt: Profiteure des wirtschaftlichen Aufschwungs und anhaltender Friedenszeiten konnten nach dem Zweiten Weltkrieg beachtliche Vermögen anhäufen, die sie nun an ihre Nachkommen vererben (Braun et al. 2002).

Empirische Befunde zeigen, dass monetäre Transfers in Familien hauptsächlich von Eltern an ihre erwachsenen Kinder fließen. Monetäre Transfers folgen also einem Kaskadenmodell, das zwar nicht „perfekt“ im Sinne ausschließlich einer Richtung ist, aber eine sehr klare Dominanz abwärts gerichteter Transfers zeigt (Szydlík 2000: 131).¹ Bei Erbschaften handelt es sich zumeist um größere Vermögensübertragungen von Eltern an ihre Kinder, zum Teil auch von Großeltern an ihre Enkel. Sie erfolgen nach dem Tod eines Elternteils oder im Falle des „Berliner Testaments“ nach dem Tod des am längsten überlebenden Elternteils.

Intergenerationale Vermögensübertragungen bedeutenden Umfangs finden jedoch nicht nur nach dem Tod der Geber statt, sondern in vielen Fällen bereits zu Lebzeiten. Die vorhandenen Untersuchungen zu solchen Transfers *inter vivos* basieren überwiegend auf Querschnittsuntersuchungen zu Übertragungen unterschiedlichen Umfangs, die innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten oder auch davor geleistet oder empfangen wurden (z. B. Albertini et al. 2007; Attias-Donfut et al. 2005; Künemund et al. 2005; Motel & Szydlík 1999).

Transfers *inter vivos* sind im Gegensatz zu Erbschaften zeitlich nicht festgelegt und rechtlich kaum reguliert. Geber haben große Entscheidungsspielräume, Empfänger meist keinerlei rechtliche Ansprüche. Während Erbschaften in Deutschland auch ohne den Willen des Gebers anfallen können,

setzt die Schenkung eine Transferentscheidung voraus. Somit lassen sich theoretische Überlegungen zu innerfamiliärer Solidarität und finanziellen Transfers auf der Basis von Daten zu Schenkungen deutlich besser prüfen als im Rahmen von Analysen stark reglementierter Erbschaftsvorgänge.

Im vorliegenden Beitrag untersuchen wir größere Schenkungen aus einer Lebenslaufperspektive. Im Zentrum steht dabei das Timing dieser Transfers. Es existiert unseres Wissens bislang noch keine Studie, die den Zeitpunkt des Erhalts finanzieller Transfers systematisch auf Ereignisse in den Lebensläufen der Empfänger bezieht. Unsere Kernfrage lautet: Vor bzw. nach welchen Ereignissen in ihren Lebensläufen erhalten Personen größere Schenkungen von ihren Eltern und Großeltern?

Wir konzentrieren uns aus zwei Gründen auf Schenkungen bedeutenden Umfangs. Erstens können wir in diesen Fällen davon ausgehen, dass sich die Vergabe häufig auf zentrale Ereignisse in den Lebensläufen der Empfänger bezieht. Zweitens sind größere Schenkungen eher mit Erbschaften vergleichbar. Damit stehen Schenkungen als Transfers *inter vivos* zwar im Mittelpunkt des Interesses, aber Erbschaften können sowohl in den theoretischen Überlegungen als auch in den empirischen Analysen als Kontrastfolie einbezogen werden. Unsere empirischen Analysen zu Schenkungen und Erbschaften führen wir mit Daten des *Sozio-oekonomischen Panels (SOEP)* durch, die im Jahr 2001 retrospektiv erhoben wurden.²

Unser Beitrag gliedert sich wie folgt: Wir beginnen mit einer allgemeinen Charakterisierung von Schenkungen und Erbschaften anhand von Einflussfaktoren auf individueller, familialer und gesellschaftlicher Ebene. Dabei sollen Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen beiden Transferarten herausgearbeitet und die vergleichenden Analysen vorbereitet werden. Anschließend widmen wir uns der Frage, welche Ereignisse den zeitlichen Eintritt finanzieller Transfers von Eltern an ihre Kinder bestimmen. Unser Interesse gilt dabei insbesondere dem Zusammenhang zwischen den Motiven und dem Timing intergenerationaler Transfers. Darauf aufbauend entwickeln wir drei Hypothesen für die Vergabe größerer Schenkungen im Zusammenhang mit zentralen familialen Ereignissen in den Lebensläufen der Empfänger. In Abschnitt 3 erläutern wir die Datenbasis, die Operationalisierung der wichtigsten Variablen und die verwendeten statistischen

¹ Dieses Vergabemuster zeigt sich auch im europäischen Vergleich, wobei die Abwärtstendenz in Ländern mit niedrigerem Rentenniveau tendenziell schwächer ausgeprägt ist (Albertini et al. 2007; Attias-Donfut et al. 2005).

² Die in diesem Beitrag verwendeten Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) wurden vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) bereitgestellt.

Verfahren. Die Ergebnisse der deskriptiven und multivariaten Analysen folgen in Abschnitt 4. Der Beitrag schließt mit Schlussfolgerungen und Implikationen für zukünftige Forschung zu intergenerationalen Transfers.

2. Empirische Befunde und theoretische Überlegungen zu monetären Transfers in Familien

Um Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Schenkungen und Erbschaften herauszuarbeiten, orientieren wir uns an der Systematik von Szydlík (2000), die nach drei Analyseebenen differenziert. Auf der individuellen Ebene sind Faktoren, die finanzielle Transfers³ „ermöglichen, fördern, behindern oder verhindern“ (Szydlík 2000: 44) den Opportunitäts- und Bedürfnisstrukturen zugeordnet, zur familialen Ebene gehören Merkmale der (Beziehungen zu) Angehörigen, zur gesellschaftlichen Ebene verschiedene Faktoren des kulturellen Kontexts, die für das Transfergeschehen bedeutsam sind.

Unter den *individuellen* Faktoren ist zunächst die Ressourcenausstattung der Geber von Bedeutung. Sowohl für Schenkungen als auch für Erbschaften gilt generell, dass etwas vorhanden sein muss, das übertragen werden kann. Empirische Befunde zeigen die erwarteten Zusammenhänge: Eltern mit hohem Bildungsabschluss, Berufsprestige, Einkommen und Vermögen leisten diese Transfers häufiger und in größerem Umfang an ihre Kinder (Künemund & Motel 2000; Kohli et al. 2005; Szydlík 2000). In Frankreich werden größere Schenkungen nahezu ausschließlich in höheren Sozialschichten übertragen und daher auch als „Oberklassenphänomene“ bezeichnet (Arrondel et al. 1997: 106). Bei Transfers *inter vivos* ist die Entwicklung der Ressourcenausstattung in den Lebensläufen der Geber maßgeblich, bei Erbschaften zählt hingegen der vererbte Vermögensbestand am Lebensende. In diesem Zusammenhang kann für Erbschaften auch der Tod eines Gebers als Opportunität verstanden werden, denn erst dieser konstituiert die „Gelegenheit“ zum Transfer *mortis causa*. Aus der Perspektive der

Transfervergabe betrifft ein wesentlicher Unterschied zwischen Schenkungen und Erbschaften die Transferabsicht. Eine Schenkung erfolgt nur dann, wenn sich der Geber zu diesem Transfer entscheidet. Somit ist eine Schenkung eine bewusste, mit Absicht vollzogene Handlung. Der Geber bestimmt, ob er überhaupt schenkt, wen er beschenkt und wie viel er schenkt. Die Vererbung ist hingegen nicht unbedingt das Ergebnis einer zielgerichteten Entscheidung des Erblassers. Zielgerichtetes Vererben trifft allenfalls für testierte Erbschaften zu, wobei in Deutschland keine Entscheidung für oder gegen das Vererben getroffen werden kann, sondern nur – innerhalb des rechtlichen Rahmens (mehr dazu unten) – über die Aufteilung der Erbsumme.

Ebenso naheliegend wie die Ressourcen der Geber sind unter den individuellen Determinanten des Transfergeschehens die ökonomischen Bedürfnisse der Empfänger, in der Regel also der Kinder. Das Muster der Geberseite „wer mehr hat, gibt mehr“ (Szydlík 2000: 141) findet auf der Empfängerseite keine eindeutige Entsprechung im Sinne von „wer mehr braucht, bekommt mehr“. Bei Betrachtung der gesamten Empfängergeneration gilt für Erbschaften stattdessen das Matthäus-Prinzip „wer mehr hat, bekommt mehr“. Befunde auf Basis von SOEP- und Alterssurvey-Daten (Kohli et al. 2005; Szydlík 2000; Szydlík & Schupp 2004) zeigen deutlich gesteigerte Erbchancen und Erbsummen für Empfänger mit hohen Bildungsabschlüssen und hohem Einkommen. Bei größeren Schenkungen sind die Relationen ähnlich (Kohli et al. 2005). Die Bedeutsamkeit einer Bedarfskomponente konnte für kleinere Übertragungen *inter vivos* nachgewiesen werden: Auszubildende, Arbeitslose, Unverheiratete und Geschiedene besitzen erhöhte Chancen auf den Empfang solcher Leistungen (Szydlík 2000). Im Fall von Transfers an Kinder in Ausbildung ist jedoch nicht auszuschließen, dass es sich um rechtlich einklagbare Transfers handelt und somit nicht um Schenkungen.

Im Vergleich zu Erbschaften erreichen Schenkungen den Empfänger meist früher im Lebenslauf, in Phasen höherer ökonomischer Bedürftigkeit. Szydlík (2006: 2465) zeigt mit SOEP-Daten, dass „63 Prozent der Erbschaften nach dem vierzigsten Lebensjahr [erfolgen]. Bei den Schenkungen ist es lediglich ein Drittel. Dies bedeutet, dass Schenkungen weit aus länger im Leben ‚genossen‘ werden können – und damit zumindest aus zeitlicher Sicht besonders relevant sind“. Der zeitliche Eintritt von Erbschaften ist hingegen durch den Tod der Erblasser bestimmt. Dieser erfolgt eher spät im Lebenslauf des Erben, nach dessen beruflicher Etablierung, Haus-

³ Da sich dieser Beitrag auf Schenkungen und Erbschaften als finanzielle Transferleistungen zwischen innerfamiliären Generationen konzentriert, sind im Folgenden immer private Vermögensübertragungen gemeint, wenn von Transfers die Rede ist. Andere Transferarten, z. B. öffentliche Transfers zwischen wohlfahrtsstaatlichen Generationen oder private instrumentelle Transfers werden entsprechend spezifiziert.

halts- und Familiengründung, und damit in Zeiten geringerer ökonomischer Bedürftigkeit.

Neben ökonomischen Bedarfsaspekten sind auch immaterielle Bedürfnisse bedeutsam für das finanzielle Transfergeschehen. Insbesondere für Erbschaften ist anzunehmen, dass immaterielle Bedürfnisse von Gebern und Empfängern neben oder sogar vor die ökonomischen Bedürfnisse treten können. Erbschaften sind weit mehr als geldwerte Übertragungen. Ihre symbolische Bedeutung hängt eng mit der persönlichen und familialen Identität von Erblassern und Erben zusammen. Der Erblasser zieht eine Bilanz am Lebensende, das Erbe symbolisiert häufig sein „Lebenswerk“, verbunden mit dem Bedürfnis, es der nachfolgenden Generation zu vermachen und damit bleibende Spuren zu hinterlassen. Die Erbschaft als „letzter Kommunikationsvorgang“ (Szydlik 2000: 147) zwischen toten und lebenden Familienangehörigen kann ein materielles Sinnbild für normative Erwartungen sein und zum biografischen Maßstab für den Erben werden (Langbein 2003; Lettke 2004).

Die Bedeutung der *familialen* Ebene zeigt sich zunächst in der Anzahl der Familienmitglieder im Generationenverbund. Empfangschancen und Transferumfang hängen entscheidend davon ab, wie vielen potenziellen Empfängern die Schenkungen und Erbschaften zugutekommen können. Bei Schenkungen wirkt sich die Anzahl der Geschwister dabei hauptsächlich auf die Empfangschancen aus. Die Chance, überhaupt etwas zu erhalten, sollte vor allem für größere Schenkungen mit steigender Geschwisterzahl sinken. Für den Umfang einer Schenkung gilt dies nur bedingt, da keine Pflichtteilsregelungen bestehen und somit auch nicht alle Kinder bedacht werden müssen. Für Erbschaften besteht hingegen unabhängig von der Anzahl der Erbberechtigten ein Rechtsanspruch auf einen Pflichtteil. Folglich sollten Geschwister bei Erbschaften die Empfangschancen weniger beeinträchtigen als bei Schenkungen. Analysen mit Alterssurvey-Daten bestätigen, dass Erbchancen erst dann deutlich zurückgehen, wenn mindestens drei Geschwister vorhanden sind (Künemund et al. 2006; Szydlik 2000). Der Zusammenhang zwischen der Geschwisterzahl und der Erbsumme ist hingegen wesentlich ausgeprägter und die Geschwisterzahl ist in der Regel der Divisor des Familienvermögens (Blake 1989; Downey 1995). Empirische Befunde zeigen, dass Erbsummen umso geringer ausfallen, je mehr „Konkurrenten“ es um das elterliche Vermögen gibt (Kohli et al. 2005; Künemund et al. 2006).

Wichtige Faktoren auf der *gesellschaftlichen* Ebene sind die Wirtschaftsordnung eines Landes, die Kohortenzugehörigkeit der am Transfer Beteiligten sowie Normen und die konkrete Ausgestaltung des Erb- und Schenkungsrechts. Neben der Wirtschaftsordnung, die unterschiedliche Chancen zum privaten Vermögensaufbau bietet, ergeben sich aus der historischen Lagerung auch Kohortendifferenzen. Kohorten, die von Inflation und Krieg betroffen waren, können ihren Kindern häufig nur geringe Vermögen übertragen. Profiteure der „Wirtschaftswundergeneration“ konnten hingegen beträchtliche Vermögen aufbauen und haben die Möglichkeit, höhere Summen zu verschenken oder zu vererben.

Hinsichtlich der rechtlichen Bestimmungen finden wir erhebliche Unterschiede zwischen Schenkungen und Erbschaften. Schenkungen können weitgehend frei vergeben und aufgeteilt werden. Geber haben große Entscheidungsspielräume, Empfänger meist keine rechtlichen Ansprüche. Eine Schenkung ist nach deutschem Schuldrecht eine Vermögensübertragung, durch die eine Person aus ihrem Vermögen eine andere Person bereichert und bei der sich beide Teile einig sind, dass die Zuwendung unentgeltlich erfolgt (§ 516, Abs. 1 BGB). Unter bestimmten Umständen (z. B. Verarmung des Schenkers, grober Undank des Beschenkten) kann eine Schenkung auch widerrufen und zurückgefordert werden. Schenkungen unterliegen einer Besteuerung, bei der vergleichbare Freibeträge geltend gemacht werden können wie bei Erbschaften. Durch systematisches Verschenken ist es also möglich, die spätere Steuerlast gering zu halten. Der Freibetrag kann jedoch nur alle zehn Jahre verwendet werden, eine Steuer-schonung durch Schenkungen ist folglich nur langfristig möglich. Verstirbt der Erblasser, werden Schenkungen, die im Zeitraum von zehn Jahren vor dem Erbfall durch die potenziellen Erben empfangen wurden, auf den Pflichtteil angerechnet. Abgesehen von dieser Einschränkung entstehen jedoch keine Ansprüche gegen den Beschenkten. Wem das Vermögen zugutekommt, bleibt letztlich allein dem Schenker überlassen.

Ein Erblasser hingegen kann in Deutschland sein Vermögen keineswegs frei auf die Erben verteilen, auch nicht durch testamentarische Verfügungen. Die Pflichtteile sind hoch und Enterbungen nur in äußerst seltenen Fällen möglich. Mit dem Tod eines Menschen tritt der Erbfall ein, die Erbschaft ist das Vermögen des Erblassers. Maßgeblich für die gesetzliche Erbfolge ist die Blutsverwandtschaft („*Das Gut rinnt wie das Blut*“): Als Erben erster Ordnung sind die Kinder, Enkel und Urenkel des Erblassers vorgesehen, Eltern und Geschwister fol-

gen als Erben zweiter Ordnung. Der Ehegatte besitzt ein eigenes Erbrecht (§ 1931 BGB), ihm steht neben Erben erster Ordnung ein Viertel und neben Erben zweiter Ordnung die Hälfte des Erbes zu.

Jenseits der rechtlichen Bestimmungen sind an die Institution Erbschaft auch besondere normative Verhaltenserwartungen geknüpft (Lettke 2004). Ihre Verbindung mit dem Tod erhebt sie über die „Sphäre des Profanen“ (Beckert 2004: 546) und trennt sie symbolisch von anderem Eigentum. Erblasser, die bei solch besonderen Transfers einer möglichst bedarfsorientierten und damit ungleichen Verteilungslogik folgen, könnten ihre Reputation posthum gefährden (Lundholm & Ohlsson 2000). Vererbungen finden ihre kulturell-kontextuellen Restriktionen also sowohl im stark regulierenden Erbrecht als auch in immateriellen Verweisungszusammenhängen. Diese beschränken zum einen die Opportunitäten, zum anderen können sie für die Erblasser ein zusätzliches Bedürfnis bedeuten: den Wunsch, gesellschaftlichen Normen gerecht zu werden (Szydlík 2000). Beides trifft für Schenkungen nur in wesentlich geringerem Maße zu.

Geschlechtsspezifisch variierende Transferchancen und -höhen hängen eng mit gesellschaftlichen Wertvorstellungen zusammen, die sich zum Teil im rechtlichen Rahmen wiederfinden. Für Erbschaften betrifft dies beispielsweise die frühere Bevorzugung männlicher Nachkommen und das heutige Gleichverteilungsprinzip (Beckert 2004; Deere & Doss 2006; Kosmann 2003). Kosmann (2003) konnte zumindest bis 1985 noch eine Benachteiligung von Töchtern feststellen. Aktuelle Befunde zeigen für Töchter aber weder geringere Erbchancen noch geringere Erbsummen (Künemund et al. 2005; Künemund et al. 2006; Szydlík 2000).

Transfermotive und Transfertiming

Warum übertragen Eltern ihren erwachsenen Kindern überhaupt Vermögen? Mit dieser Frage haben sich zahlreiche Beiträge befasst, deren Interesse zumeist den Transfermotiven gilt. In der Ökonomie konzentriert sich die Motivforschung hauptsächlich auf Vererbungsmotive, zu denen eine Vielzahl an Modellen ausgearbeitet wurden (Masson & Pestieau 1997). Im Zusammenhang mit Transfermotiven sind jedoch auch Schenkungen aufschlussreich. Im Fall von Schenkungen ist die Frage nach dem Motiv besonders eng verknüpft mit der Frage nach dem Timing: *Wann* Transfers vergeben werden, hilft zu verstehen, *warum* Transfers vergeben werden. Diese beiden Aspekte, Motive und Timing von Transfers, stehen im Zentrum der folgenden Überlegungen.

Die ökonomische Forschung zu Transfermotiven konzentriert sich in erster Linie auf den Geber, dessen Transferhandeln darauf ausgerichtet ist, die eigene Nutzenfunktion zu maximieren. Die Kenntnis des Transfermotivs erlaubt es, die Reaktionen der Geber auf sich ändernde situative Bedingungen vorherzusagen (Kohli & Künemund 2003). Ökonomische Modelle zu intergenerationalen Transfers konzentrieren sich hauptsächlich auf zwei Motive: Altruismus und Austausch.⁴ In altruistischen Modellen haben Transfergeber in erster Linie das Wohlergehen der Empfänger im Blick und integrieren deren Nutzen in die eigene Nutzenfunktion. In Entscheidungssituationen, z. B. zwischen Sparen, eigenem Konsum und Vermögensübertragung, beziehen Eltern stets die Interessen ihrer Kinder ein und antizipieren deren zukünftige Einkommen und Bedürfnisse (Masson & Pestieau 1997: 62f.). Das zeitliche Eintreten altruistisch motivierter Transfers richtet sich nach der Bedürftigkeit der Empfänger und erfolgt nur dann, wenn die Empfänger bedürftig sind (Becker 1981). Arrondel und Masson (2001) verfolgen in diesem Zusammenhang einen differenzierteren Motivansatz, der unterschiedliche Formen von *inter-vivos*-Transfers zeitlich ordnet. Sie unterscheiden zwischen drei Transferkategorien: Humankapitalinvestitionen, Finanzhilfen und Vermögensübertragungen. Investitionen in die Bildung der Kinder erfolgen früh im Lebenslauf und tragen zum zukünftigen Einkommen bei. Finanzhilfen der Eltern werden hauptsächlich zu Beginn des Arbeitslebens empfangen und i. d. R. unmittelbar konsumiert. Sie erhöhen die Ressourcen der Kinder bei Bedürftigkeit und bilden eine Art Versicherung gegen Lebensrisiken. Vermögensübertragungen erfolgen spät im Lebenslauf der Empfänger und werden in der Regel nicht ausgegeben, sondern tragen zum Vermögen bei, das später wiederum vererbt wird. Auch McGarrys (1999) Altruismusmodell berücksichtigt explizit das Timing der Transfers. Es unterscheidet zwei Zeitperioden: Eltern müssen entscheiden, wie viel sie an ihre Kinder transferieren und wann sie diesen Transfer vornehmen wollen. Wenn das Kind in der früheren Periode nicht unmittelbar bedürftig ist, halten sich die Eltern zurück und

⁴ Das Konzept des „zufälligen Vererbens“ (Modigliani 1988) stellt die Existenz eines Transfermotivs hingegen grundsätzlich in Frage. Um im Lebenslauf einem optimalen Konsumpfad folgen zu können, werden zunächst Vermögen aufgebaut, die zum Lebensende hin aufgebraucht werden. Das nicht verbrauchte Vermögen wird dann vererbt. Diese Erbschaften treten aber rein zufällig auf – als Residuum des unvollständig informierten homo oeconomicus.

transferieren nicht, da sie mit der Zeit weitere Informationen zur tatsächlichen Bedürftigkeit sammeln können. Ist das Kind hingegen bedürftig, werden die Transfers vorgezogen und erfolgen *inter vivos*.

Das ökonomische Austauschmotiv unterstellt im Gegensatz dazu ein Transferkalkül im Eigeninteresse. So interpretieren z. B. Kotlikoff und Morris (1989) Geldtransfers der Eltern an ihre erwachsenen Kinder als „Bestechung“, um instrumentelle Hilfen oder emotionale Unterstützung der Kinder zu erkaufen. In dieser Perspektive werden Transfers also in Erwartung einer späteren Gegenleistung vergeben. Eine umgekehrte zeitliche Reihung dieses Austauschs unterstellt das Konzept des strategischen Vererbens (Bernheim et al. 1985): Eltern halten Erbschaften zurück und setzen sie strategisch als Druckmittel ein, um vorherige Dienstleistungen der Kinder zu erhalten.

In zahlreichen empirischen Untersuchungen wurden Altruismus- und Austauschmotive gegeneinander getestet, die empirische Evidenz ist jedoch uneinheitlich. So analysieren z. B. Tomes (1981, 1989) und Barro (1989) die Aufteilung von Erbschaften in den USA und finden kompensatorische Effekte, also einen negativen Zusammenhang der Erbschaftschancen und -höhen mit dem Einkommen des Empfängers und damit einen Beleg für das Altruismusmotiv. Dem gegenüber stehen Befunde, die für Austauschmotive sprechen, z. B. von Bernheim et al. (1985), die für Familien mit mindestens zwei Kindern zeigen, dass Besuche und Hilfen umso häufiger geleistet werden, je mehr die Eltern zu vererben haben – ein Befund, den die Autoren als Beleg für ein strategisches Austauschmotiv interpretieren.

Die soziologische Forschung zu Transfermotiven beschränkt sich nicht auf einzelne Motive, sondern versucht, die reale Unschärfe sich überlappend, gleichzeitig auftretender und in Wettbewerb zueinander stehender Motive zu berücksichtigen und damit der Heterogenität des Transferhandelns gerecht zu werden (Künemund & Motel 2000). Darüber hinaus konzentrieren sich die Beiträge nicht nur auf individuelle Entscheidungssituationen, sondern vor allem auf die Bedeutung der Motive für die Struktur sozialer Beziehungen. Demnach definieren Motive die „Qualität“ von Transfers: „For recipients, it makes a difference whether transfers from their family members are motivated by self-interest (only) or (also) by love, benevolence, generosity, or a sense of personal obligation. For example, a gift of money has a different quality if given uncondi-

tionally, „without strings attached,“ or if given conditional on compliance with expectations of exchange, reciprocity, control, or status.” (Kohli & Künemund 2003: 126) Für die soziologische Motivforschung lassen sich drei Kategorien unterscheiden (vgl. Künemund & Motel 2000): emotionale Nähe bzw. Zuneigung, allgemeine Zuständigkeitsnormen sowie Normen der Reziprozität. Die erste Kategorie ist mit dem ökonomischen Altruismusmotiv zwar verwandt – durch Zuneigung motivierte Eltern-Kind-Transfers erfolgen jedoch auch dann, wenn auf der Empfängerseite überhaupt kein konkretes Bedürfnis besteht. Das Timing dieser Transfers wird also nicht allein durch ökonomische Bedürfnisse des Kindes bestimmt. Zuständigkeitsnormen beziehen sich auf die generalisierte Erwartung, dass Eltern und Kinder füreinander da sein sollen (Cicirelli 1990). Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn Eltern fühlen, dass es ihre Pflicht ist, die Kinder zu unterstützen – selbst bei geringer Zuneigung und ohne Erwartung von Gegenleistungen. Aus dieser Sicht ist eher eine mit dem ökonomischen Altruismusmotiv vergleichbare Orientierung des Transferzeitings an den Bedürfnissen der Empfänger zu erwarten: Das Unterstützungspotenzial bestehender Zuständigkeitsnormen wird „ausgelöst“, sobald ein konkreter Bedarf vorliegt (vgl. Silverstein et al. 2006). Die dritte Kategorie der Reziprozitätsnormen (Gouldner 1960) bezieht sich auf die Verpflichtung, eine empfangene Leistung zu begleichen. Im Gegensatz zu den ersten beiden Transfermotiven kommt bei Reziprozitätsnormen also wiederum die Erwartung einer Gegenleistung ins Spiel. Hollstein und Bria (1998: 7) interpretieren Unterstützungsleistungen der Kinder im Rahmen eines Konzepts der „lebensgeschichtlich generalisierten Reziprozität“ als Rückzahlungen für lange zurückliegende Transfers der Eltern. Antonucci und Jackson (1990) verwenden in diesem Zusammenhang die Analogie einer „support bank“. Elterliche Transfers an die Kinder sind hier „longer term deposits [that] can be drawn on in future times of need“ (Antonucci & Jackson 1990: 179).

Die bisherigen Überlegungen zeigen, dass die Forschung zu Transfermotiven und zum Transfer timing eine Vielzahl an Fragestellungen umspannt, deren empirische Überprüfung unterschiedlichste Anforderungen an die Datenbasis und die Analysestrategien stellt. So verlangen z. B. empirische Tests für Altruismus- und Austauschmotive idealerweise nach Informationen zur Aufteilung von Schenkungen und Erbschaften zwischen den Kindern innerhalb einer Familie; Analysen zu Austauschprozessen erfordern Daten zu geleisteten und

empfangenen Transfers von Familienangehörigen der Eltern- und Kindergenerationen über längere Zeiträume.

In diesem Beitrag beschränken wir uns darauf, das Timing intergenerationaler Transfers anhand von retrospektiv erhobenen Angaben der potenziellen Empfänger genauer zu untersuchen. Wir konzentrieren uns dabei auf den Zeitpunkt des Empfangs von Transfers bedeutenden Umfangs. Wie und mit welcher Intensität „reagieren“ Eltern und Großeltern mit Schenkungen auf Ereignisse in den Lebensläufen ihrer Kinder und Enkel?⁵ Aus einer Lebenslaufperspektive gilt unser besonderes Interesse der Dynamik dieser Schenkungen, die Hinweise auf das Spektrum zugrundeliegender Motive und die Bedeutung der Transfers für die Beziehungen zwischen Gebern und Empfängern liefern soll. Wir konzentrieren uns auf drei zentrale familiäre Ereignisse in den Lebensläufen erwachsener Kinder, die aus unserer Sicht besonders relevant für die intergenerationale Übertragung größerer Vermögen sind: Eheschließungen, Geburten und Ehescheidungen.⁶

Der Zeitpunkt einer Eheschließung kann einerseits als Indikator für entstehenden ökonomischen Bedarf der neu gegründeten Familie interpretiert werden. Häufig entsteht dieser Bedarf unmittelbar nach der Hochzeit, etwa wenn größere finanzielle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Hochzeit zu kompensieren sind oder direkt nach der Hochzeit Wohneigentum bezogen werden soll. Der Wunsch nach Immobilien kann jedoch auch einige Jahre nach Eheschließung entstehen. Schenkungen, mit denen Eltern auf einen ökonomischen Bedarf ihrer Kinder reagieren, entsprechen den Annahmen des Altruismusmodells. Sie können jedoch auch die

Wirksamkeit von Zuständigkeitsnormen gegenüber der neu gegründeten Familie ausdrücken, die ein Transferhandeln motivieren, sobald ein Bedarf besteht. Andererseits ist weder davon auszugehen, dass frisch Verheiratete stets bedürftig sind, noch, dass „Hochzeitsgeschenke“ ausschließlich auf den ökonomischen Bedarf des Ehepaars verweisen. Elterliche Schenkungen können ebenso (auch) durch Zuneigung gegenüber der neu gegründeten Familie motiviert sein und erfolgen dann nicht nur bedarfsgeleitet. Für die Transfermotive des Altruismus, der Zuständigkeit und der Zuneigung erwarten wir übereinstimmend, dass sich *nach einer Eheschließung die Chance erhöht, eine Schenkung zu erhalten* (Hypothese 1a).

Schenkungen, die *nach* Eheschließungen vergeben werden, sind Übertragungen, die das Ehepaar zu Beginn des gemeinsamen Familienlebens unterstützen. Die Transfermotive der Eltern könnten sich jedoch auch primär auf die Unterstützung der eigenen Generationenlinie richten. Wenn eine Ehe scheitert, sollte in diesem Fall sichergestellt sein, dass die Schenkung anschließend nur dem eigenen Kind zugutekommt. In Zugewinnsgemeinschaften, der häufigsten Form des Güterstandes von Ehepaaren in Deutschland, können Schenkungen im Fall von Scheidungen beim Gewinnausgleich dem Anfangsvermögen zugerechnet werden. Dies ist aber nur dann möglich, wenn diese Zuwendung eindeutig nur an das eigene Kind erfolgte und ausschließlich zum Vermögensaufbau genutzt wurde (§ 1374 BGB). Solche Transfermotive sollten sich folglich im Timing der Schenkung niederschlagen, die dann *vor* der Hochzeit des Kindes vorgenommen wird. In diesem Fall erwarten wir, dass sich *unmittelbar vor einer Eheschließung die Chance erhöht, eine Schenkung zu erhalten* (Hypothese 1b).

Bei Geburt von Enkelkindern erwarten wir auf der Geberseite ähnliche Motivkonstellationen wie bei der Eheschließung des eigenen Kindes. Geburten können ebenfalls die ökonomische Bedürftigkeit (direkte Kosten des Kindes, entgangenes Einkommen, Bedarf an Wohnraum) erhöhen, auf die altruistische und/oder durch Zuständigkeitsnormen motivierte Schenkungen folgen sollten. Insbesondere im Hinblick auf weniger „funktionale“ Transfermotive kommt bei Geburten jedoch hinzu, dass sie im Unterschied zu Eheschließungen den Fortbestand der Generationenlinie sicherstellen. Schenkungen könnten in solchen Fällen also auch als „Prämien“ vergeben werden, die eine besondere Wertschätzung der Generationenlinie ausdrücken und den intergenerationalen Familienzusammenhalt stärken sollen (vgl. Clausen 1990; Marbach

⁵ Im Folgenden sind mit „Eltern“ oder „Transfergebern“ immer auch die Großeltern gemeint und entsprechend mit „Kindern“ oder „Transferempfängern“ immer auch die Enkel.

⁶ Naheliegende Auslöser für elterliche Transfers sind auch Ausbildungs- und Arbeitslosigkeitsphasen. Positive Effekte wurden für Transfers zu Lebzeiten, die innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten empfangen wurden, bereits nachgewiesen (Szydlík 2000). Solche Transfers unterschiedlicher Höhe schließen auch regelmäßig vergebene „Finanzspritzen“ mit ein, die in Ausbildungs- und Arbeitslosigkeitsphasen eher zu erwarten sind als die hier betrachtete Übertragung größerer Vermögen. Bei anhaltender Arbeitslosigkeit könnten größere Vermögenstransfers sogar den Bezug von Sozialleistungen gefährden, falls deren Bewilligung eine Bedürftigkeitsprüfung voraussetzt. Ein weiteres relevantes Ereignis, der Zeitpunkt des Auszugs aus dem Elternhaus, lässt sich mit den von uns verwendeten Retrospektivdaten nicht rekonstruieren.

1994). Für das Timing der Transfers ist eine Vergabe im Jahr der Geburt oder in den Folgejahren zu erwarten, frühestens aber, sobald ein Kind sich ankündigt. *Deshalb sollten die Chancen auf den Erhalt einer größeren Schenkung sowohl im Jahr vor als auch in den Jahren nach der Geburt eines Kindes steigen (Hypothese 2).*

Im Unterschied zu Eheschließungen und Geburten sollten ökonomisch-funktionale Motive bei Scheidungen erwachsener Kinder klar im Vordergrund stehen. Scheidungen sind aufgrund von Gerichtskosten und Rechtsanwaltsgebühren sowie Einbußen im verfügbaren Einkommen, Vermögen und in der Alterssicherung häufig mit ökonomischer Bedürftigkeit verbunden.⁷ Nach einer Ehescheidung ist die Bedürftigkeit von Frauen i. d. R. noch deutlich höher als bei Männern, da Frauen zum einen das Sorgerecht für die Kinder häufiger zugesprochen wird, was ihre Erwerbsmöglichkeiten einschränken kann, zum anderen ihr relativer Einkommensvorteil in der Ehe höher liegt als derjenige der zumeist besser verdienenden Männer (Andreß 2004). Aber auch für Männer bedeuten Scheidungen finanzielle Einschnitte. Der ökonomische Bedarf besteht unmittelbar nach einer Scheidung und erfordert daher baldige Transferentscheidungen der Eltern, um die Bedürftigkeit zu lindern. Daher erwarten wir, dass für erwachsene Kinder *unmittelbar nach einer Ehescheidung die Chance steigt, eine Schenkung zu erhalten (Hypothese 3).*

3. Daten und Methoden

Unsere empirischen Analysen basieren auf Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP). Das SOEP ist eine jährliche Wiederholungsbefragung, bei der jedes Haushaltsmitglied ab 17 Jahren befragt wird. Die thematischen Schwerpunkte sind Erwerbsbiografien, Einkommen, familiäre Strukturen, Wohngeschichte, Zeitverwendung und die Zufriedenheit mit verschiedenen Lebensaspekten (SOEP Group 2001).

Im Jahr 2001 wurden im Rahmen des Befragungsschwerpunktes „Soziale Sicherung“ private Vermögensübertragungen in Form von Schenkungen und Erbschaften im sogenannten Personenfragebogen erhoben. Die Einstiegsfrage lautete:

„Haben Sie persönlich schon einmal eine Erbschaft gemacht oder eine größere Schenkung erhalten? Wir meinen dabei Übertragungen von Haus- und Grundbesitz, von Wertpapieren, Beteiligungen, sonstigem Vermögen oder größeren Geldbeträgen“.

Für Personen, die diese Frage bejahten, wurde für bis zu drei Fälle erhoben, ob es sich bei diesen Übertragungen um Erbschaften oder Schenkungen handelte, in welchem Jahr sie erfolgten, welche Art von Vermögen übertragen wurde (Immobilien/Grundbesitz, Wertpapiere, Bargeld/Bankguthaben, Unternehmensbeteiligung/-besitz, Sonstige/Sachgeschenke), wie hoch der (Verkehrs-)Wert zum Transferzeitpunkt war und von wem das Vermögen erhalten wurde (Eltern, Schwiegereltern, Großeltern, Ehepartner, sonstige Personen).⁸ 15 Prozent der Befragten gaben an, mindestens eine größere Schenkung oder Erbschaft erhalten zu haben. Unter diesen hatten 88 Prozent bisher nur einen Transfer erhalten, 10 Prozent zwei und nur 2 Prozent drei oder auch mehr Transfers. Im von uns verwendeten Stichprobenzuschnitt, der weiter unten beschrieben wird, erhielten 19 Prozent mindestens einen Transfer, davon 87 Prozent nur einen, 11 Prozent zwei und 2 Prozent drei oder mehr Transfers.

Bei der Frage nach den Transferleistungen wurde bei Schenkungen explizit das quantifizierende Adjektiv „größere“ verwendet, nicht aber bei Erbschaften. Dies könnte vergleichende Analysen zwischen Schenkungen und Erbschaften erschweren, weil bei Erbschaften möglicherweise auch geringfügige Zuwendungen, ideelle oder symbolische Wertgegenstände erfasst wurden. Durch die anschließende Aufzählung der Transferarten wird unseres Erachtens jedoch auch bei Erbschaften das Augenmerk gezielt auf größere Transfers gelenkt. Ein Blick auf die Verteilung der angegebenen Transferhöhen stützt diese Interpretation.⁹ Einen Wert von unter 5.000 DM hatten 5 Prozent der Schenkungen und 8 Prozent der Erbschaften, einen Wert von unter 10.000 DM besaßen 12 Prozent der Schenkungen und 17 Prozent der Erbschaften. Beschränken wir uns auf die Analysestichprobe so weisen 4 Prozent der Schenkungen und 6 Prozent der Erbschaften einen Wert von unter 5.000 DM auf, 9 Prozent der Schenkungen und 13 Prozent der Erbschaften einen Wert von unter 10.000 DM.

⁷ Die wirtschaftlichen Folgen von Verwitwungen, die häufig mit einem Anspruch auf Hinterbliebenenrente und/oder Auszahlungen von Versicherungen verbunden sind, sollten hingegen weniger schwerwiegend sein.

⁸ Der Personenfragebogen aus dem Jahr 2001 ist unter folgender URL abrufbar: http://www.diw.de/documents/dokumentenarchiv/17/38980/fr_personen.354339.pdf [letzter Zugriff: 21.05.2010].

⁹ Die berichteten Werte sind kaufkraftbereinigt mit dem Referenzjahr 2005.

Da es sich um eine Retrospektiverhebung handelt, können spezifische Messfehler in Form „unwissentlichen“ Vergessens oder Fehldatierens auftreten.¹⁰ Emotional und sozial bedeutende Ereignisse wie Heirat oder Geburt von Kindern werden dagegen so gut wie nie vergessen und eher selten fehldatiert (Reimer 2001). Eine Nichterfassung „vergessener“ Transfers wirkt sich lediglich auf das Niveau der Empfangschancen aus, falls sie nicht mit zentralen Untersuchungsmerkmalen zusammenhängt. Falls sich die Befragten aber besser an Transfers im Rahmen von zentralen Lebenslaufereignissen wie z. B. Eheschließungen erinnern als an Transfers, die ohne besonderen Anlass stattfanden, würden wir die Effekte lebenslaufbezogener Ereignisse überschätzen. Bei Fehldatierungen können einerseits die Regressionskoeffizienten für die zeitveränderlichen Variablen schwächer ausfallen. Das ist der Fall, wenn sich Befragungspersonen nicht mehr genau an Daten erinnern und dies zu zufälligen Abweichungen oder zu Teleskopieren in Form einer zeitlichen Verlagerung hin zum Befragungszeitpunkt führt (Silberstein 1989). Andererseits können Ereignisse nachträglich fälschlicherweise zeitlich aufeinander bezogen werden. In diesem Fall würden wir die Effekte überschätzen. Inwieweit diese Probleme in dieser Stichprobe auftreten, lässt sich weder mit den vorliegenden Daten noch anhand von Ergebnissen aus der Methodenforschung beurteilen.¹¹

Für unsere Analysen schließen wir Personen aus, die 1989 in der ehemaligen DDR gelebt haben, da deren Eltern aufgrund des sozialistischen Wirtschaftssystems deutlich geringere Vermögen aufbauen konnten und Transfers dort anderen rechtlichen Bestimmungen unterlagen (vgl. z. B. Szydlík 2004). Auch die Einbeziehung von Zuwanderern der ersten Generation wäre problematisch: Zum einen ist von unterschiedlichen Schenkungs- und Erbschaftsregelungen in den Herkunftsländern auszugehen, zum anderen verlaufen intergenerationale Finanztransfers in Migrantenfamilien häufig „aufwärts“, vor allem dann, wenn Kinder, die in industrialisierten Ländern leben, ihre Eltern und Verwandten in weniger entwickelten Herkunftsländern unterstützen (Baykara-Krumme 2007: 35–38; Holst & Schrooten 2007). Deshalb berücksichtigen wir in den Analysen keine Personen, die im Ausland geboren wurden. Zudem schließen wir Personen aus, die vor 1930 geboren wurden, weil sozial selektive Mortalität zu gravierenden Fehlschlüssen in den Transferchancen der älteren Geburtsjahrgänge führen kann. Nach diesem Stichprobenschnitt verbleiben in der Untersuchungspopulation 11.779 Personen im Alter von 17 bis 71 Jahren.

3.1 Prozessdefinition und Variablenkonstruktion

Da das Empfangsjahr der Transfers und das Geburtsjahr bekannt sind, lässt sich rekonstruieren, in welchem Alter die Befragten zum ersten Mal eine Schenkung oder eine Erbschaft erhalten haben. Dabei werden die beiden Transferarten nicht als sog. konkurrierende Risiken, d. h. nicht als sich wechselseitig ausschließende Ereignisse konzipiert, weil Personen z. B. zunächst eine Schenkung und später auch noch eine Erbschaft erhalten können. Darüber hinaus berücksichtigen wir nur intergenerationale Transfers, die in der eigenen Generationenlinie übertragen wurden (d. h. keine Schenkungen und Erbschaften von den Schwiegereltern). Diese stammten in fast 90 Prozent der Fälle von den Eltern, die übrigen zumeist von den Großeltern. Letztere sind in unseren Analysen enthalten, da nicht auszuschließen ist, dass Großeltern ihre eigenen Kinder zugunsten der beruflich noch weniger etablierten und somit zumeist bedürftigeren Enkel „übersprungen“ haben (vgl. auch Kohli et al. 2005). Mit der Bezeichnung „Transfers der Eltern“ sind im Folgenden also auch solche Übertragungen gemeint, die möglicherweise von den Großeltern geleistet wurden.

¹⁰ Vermögenstransfers könnten zudem auch wissentlich verschwiegen werden, da ihre Abfrage ähnlich wie bei Einkommen zu den sensibleren Themenbereichen der Umfrageforschung gehört.

¹¹ Insgesamt weisen die Daten des SOEP im Vergleich zu anderen Datensätzen niedrigere Transferraten auf. Dies wurde z. B. von Kohli et al. (2005: 32ff.) mit Blick auf den Alterssurvey ausführlich diskutiert. Mögliche Gründe sind u. a. Unterschiede in den Frageformulierungen sowie im Stichprobenschnitt. Im SOEP wird der explizite Hinweis auf größere Transfers gegeben und in der Befragung aus dem Jahr 2001, die wir hier verwenden, ist der persönliche Empfang eines Transfers anzugeben, während im Alterssurvey auch kleinere Transfers erfasst und bei Erbschaften sowohl die eigene als auch die des Partners berichtet werden sollen. Das SOEP erhebt diese Angaben zum einen von allen Personen ab Vollendung des 17. Lebensjahres, zum anderen auch von Ausländern. Zudem verwendet das SOEP mehrsprachige Instrumente, um bessere Teilnahmequoten bei Personen mit Migrationshintergrund zu erreichen. Jüngere Personen und solche mit Migrationshintergrund haben aber deutlich niedrigere Chancen, größere Transfers zu erhalten. Der Alterssurvey bezieht sich dagegen auf Personen ab dem Alter von 40 Jahren, im Jahr 1996 auf deutsche Staatsangehörige, im Jahr 2002 mit einer Zusatzstichprobe auch auf Ausländer.

Zur Auswertung der Daten verwenden wir die Methode der stetigen Ereignisanalyse. Diese ermöglicht es, den Einfluss zeitveränderlicher Merkmale zu modellieren. So lässt sich untersuchen, ob z. B. beim Zeitpunkt der Eheschließung die Chancen steigen, einen Transfer zu erhalten. Für die Ereignisanalyse werden Episoden konstruiert, die mit der Geburt beginnen und mit einem Ereignis enden, wenn die erste Schenkung oder die erste Erbschaft empfangen wird.¹² Episoden sind rechtszensiert, d. h. Ziel- und Ausgangszustand einer Episode sind identisch, wenn zum Befragungszeitpunkt noch kein entsprechender Transfer empfangen wurde und noch mindestens ein Elternteil lebt. Sind beide Elternteile zum Interviewzeitpunkt bereits verstorben, dann enden die Episoden zwei Jahre nach Verlust des zweiten Elternteils mit einer Rechtszensierung.¹³

Die Hypothesen beziehen sich auf zentrale familiäre Ereignisse: die Eheschließung und -scheidung sowie die Geburt von Kindern. Diese Ereignisse werden mithilfe von Dummy-Variablen zeitveränderlich im Lebenslauf der Befragungspersonen modelliert. Wenn eine Untersuchungsperson z. B. im Alter von 25 Jahren heiratet, wird dies folgendermaßen erfasst: Zunächst ist sie – wie jede andere Untersuchungsperson – ledig und alle Dummy-Variablen zu Eheschließung, Scheidung und Verwitmung haben den Wert 0. Der Familienstand „ledig“ ist somit die Referenzkategorie. Im Alter von 24 Jahren erhält die Dummy-Variable „1 Jahr vor Eheschließung“ den Wert 1. Im Alter von 25 wird diese Variable wieder auf den Wert 0 gesetzt und die Variable „Jahr der Eheschließung“ nimmt den Wert 1 an. Im Alter von 26 Jahren wird auch diese wieder auf 0 gesetzt und stattdessen erhält die Variable „1 Jahr nach Eheschließung“ den Wert 1. In gleicher Weise wird im Alter von 27 Jahren mit der Variable „2 Jahre nach Eheschließung“ verfahren. Ab dem Alter von 28 Jahren nimmt dann die Variable „> 2 Jahre nach Eheschließung“ den Wert 1 an. Diese Variable hat bis zum Ende der Untersuchungszeit

den Wert 1, es sei denn, die Ehe endet durch Verwitmung oder Scheidung. Falls sich die Untersuchungsperson z. B. im Alter von 40 Jahren scheiden lässt, dann wird die Variable „> 2 Jahre nach Eheschließung“ von 1 auf 0 zurückgesetzt und die Variable „Jahr der Scheidung“ erhält den Wert 1. Die Folgejahre werden analog zur Eheschließung abgebildet. Falls die Person im Alter von 48 Jahren zum zweiten Mal heiratet, nimmt die Variable „1 Jahr vor Eheschließung“ im Alter von 47 Jahren erneut den Wert 1 an, usw. Analog modellieren wir die Geburt von Kindern. Bei dieser Modellierung ist nicht entscheidend, zum wie vielten Male eine Person heiratet oder ein Kind geboren wird, sondern nur, ob das Ereignis stattfindet und ob es die Chancen erhöht, einen Transfer zu erhalten.

Darüber hinaus kontrollieren wir für relevante Einflussfaktoren, die wir im zweiten Abschnitt bereits diskutiert haben: Indikatoren für den finanziellen Spielraum der Eltern, die Anzahl der potenziell um Transfers konkurrierenden Geschwister sowie Geschlecht und Kohortenzugehörigkeit. Da uns keine Angaben zu Einkünften und Vermögen der Eltern im Zeitverlauf vorliegen, verwenden wir als Proxyvariable den International Socio-Economic Index of Occupational Status (ISEI) nach Ganzeboom et al. (1992: 10-19, 1996: 212f.). Die Generierung des ISEI basiert auf den Angaben zur beruflichen Tätigkeit des Vaters, als die Befragungsperson 15 Jahre alt war. Wir unterteilen die ISEI-Skala mithilfe von fünf Dummy-Variablen und kennzeichnen zusätzlich Landwirte mit einer Dummy-Variable, da diese zwar auf der ISEI-Skala häufig niedrige Werte aufweisen, aber Hof und Land vererben oder verschenken können. Für die Angaben zur Anzahl der Geschwister greifen wir auf die SOEP-Erhebung des Jahres 2003 zurück, da im Jahr 2001 nur die Anzahl der außerhalb des Haushaltes wohnenden Geschwister erhoben wurde. Für das Jahr 2003 liegen hingegen Angaben zu allen Geschwistern vor, unabhängig davon, ob und wo sie leben. Kohortenzugehörigkeit und Geschlecht erfassen wir mit zeitkonstanten Dummy-Variablen. Schließlich kontrollieren zwei zeitveränderliche Variablen für den Verlust der Eltern.

Einige Variablen weisen fehlende Werte auf: Personen machten entweder keine Angaben oder nahmen zum Zeitpunkt der Merkmalerhebung nicht mehr an der Panelstudie teil („Anzahl der Geschwister“). Da ein fallweiser Ausschluss zu verzerrten Schätzungen führen kann, werden die fehlenden Werte vor dem Episoden-Splitting mehrfach imputiert. Dazu spezifizieren wir ein Hintergrundmodell, das zusätzlich zu den Variablen aus den späteren Ana-

¹² Zur Prozesszeit wird jeweils ein Jahr hinzugezählt, um bei zeitveränderlichen Kovariaten (wie z. B. Eheschließung, Verlust der Eltern) ein Episodensplitting durchführen zu können, wenn sie im selben Lebensalter auftreten wie der Erhalt eines Transfers.

¹³ Diese Definition der Prozesszeit schließt aus, dass nach Verlust beider Eltern Transfers von noch lebenden Großeltern bezogen werden können. Bis auf sehr wenige Fälle liegen keine Todesangaben zu den Großeltern vor; die Annahme, dass die eigenen Eltern die Großeltern überleben, führt daher zu geringeren Ungenauigkeiten als eine Rechtszensierung zum Befragungszeitpunkt oder einem willkürlich gewählten Zeitpunkt im Lebenslauf.

lysemodellen weitere Informationen enthält, wie z. B. die Stichprobenzugehörigkeit, die Bildungsabschlüsse der Befragungsperson und ihrer Eltern, sowie die im Jahr 2001 außerhalb und innerhalb des Haushaltes lebenden Geschwister. Insgesamt erzeugen wir mit dem Stata-Zusatzprogramm „ice“ zehn verschiedene Datensätze. Die Varianz der vorhergesagten fehlenden Werte aus der regressionsbasierten Imputation wird nicht nur durch ein Zuspätschieben eines Fehlerterms aus der Posterior-Verteilung erhöht, sondern auch durch ein zufälliges Ziehen der Regressionskoeffizienten aus der Verteilung, die sich aus den geschätzten Koeffizienten und den dazugehörigen Standardfehlern ergibt (Royston 2005).

Die Tabellen A1 und A2 im Anhang zeigen, wie sich die Ausprägungen der Variablen zu drei ausgewählten Zeitpunkten verteilen: bei Geburt, im Alter von 20 und im Alter von 40 Jahren. Die erste Spalte enthält jeweils die Verteilung eines Merkmals einschließlich der fehlenden Werte, die zweite Spalte bezieht sich auf die imputierten Datensätze.¹⁴

3.2 Auswertungsmethoden

Zur Beschreibung der Längsschnittdaten berechnen wir zunächst Survivorkurven nach dem Kaplan-Meier-Verfahren. Diese geben im Zeitverlauf den Anteil der Personen an, die sich noch im Ausgangszustand befinden, d. h. noch keine Schenkung oder Erbschaft erhalten haben. Für die multivariaten

Analysen schätzen wir periodenspezifische Ratenmodelle, die eine flexible Modellierung unserer abhängigen Variable, der Hazardrate, ermöglichen. Die Prozesszeit wird ab dem Alter von 20 Jahren in 10-Jahres-Schritten unterteilt, die periodenspezifischen Konstanten α_t beziehen sich also auf verschiedene Lebensalter. Innerhalb dieser Perioden (τ_t, τ_{t+1}) ist die Rate zeitkonstant, zwischen den Perioden kann sie jedoch variieren (Blossfeld et al. 2007). Die zeitveränderlichen Kovariaten ändern immer dann ihre Ausprägung, wenn ein Zustandswechsel (zum Beispiel Übergang von ledig zu verheiratet) stattfindet. Als Link-Funktion zwischen den Schätzkoeffizienten und der Rate wird eine Exponentialfunktion verwendet. Damit ist gewährleistet, dass für die Rate (die Neigung, einen Transfer zu erhalten) immer positive Werte geschätzt werden (vgl. Gleichung 1).

$$r(t) = \exp \{ \overline{\alpha}_t + A \alpha \} \text{ für } t \in (\tau_t, \tau_{t+1}] \quad (\text{Gl. 1})$$

Zunächst schätzen wir ein Modell auf Basis jedes der zehn imputierten Datensätze. Der Regressionskoeffizient einer Variable ergibt sich dann aus dem arithmetischen Mittel der zehn geschätzten Koeffizienten. Der zugehörige Standardfehler wird nach „Rubin's Rule“ ermittelt. Zusätzlich zur Varianz der einzelnen Standardfehler gehen hier auch die Varianz zwischen den geschätzten Koeffizienten sowie die Anzahl der imputierten Datensätze in die Berechnung ein (Rubin 1987).¹⁵ Dieses Verfahren verhindert, dass die Standardfehler in Folge der Imputation zu klein ausfallen und Werte zu Unrecht als signifikant ausgewiesen werden. Zusätzlich wurden alle Analysen auch konventionell durchgeführt, d. h. mit fallweisem Ausschluss bei fehlenden Werten. Weil die dabei erzielten Ergebnisse sich kaum von denen auf Basis der imputierten Datensätze unterscheiden, werden nur letztere berichtet.

¹⁴ Die zeitveränderliche Modellierung der Kovariaten lässt sich am besten an der Familienstandsbiografie ablesen. Im Alter von 20 Jahren heiraten 5 Prozent der Untersuchungspersonen, 3 Prozent sind im zweiten Ehejahr, 2 Prozent im dritten und weitere 2 Prozent sind schon länger verheiratet. Weitere 7 Prozent stehen unmittelbar vor ihrer Heirat, die folglich im Alter von 21 Jahren stattfindet (vgl. Tabelle A1). Im Alter von 40 Jahren sind 1 Prozent unmittelbar vor der Eheschließung und jeweils 1 Prozent im ersten, zweiten und dritten Jahr verheiratet, 78 Prozent schon länger als drei Jahre. Jeweils 1 Prozent befinden sich im ersten, zweiten und dritten Scheidungsjahr und weitere 5 Prozent sind schon länger geschieden. Zudem sind 1 Prozent verwitwet. Nach Imputation fehlender Werte haben 15 Prozent der Befragten im Alter von 20 Jahren ein Elternteil verloren, mit 40 Jahren steigt der Anteil auf 50 Prozent. Der Anteil der Personen, bei denen beide Elternteile verstorben sind, erscheint im Alter von 40 Jahren mit 2 Prozent zunächst gering. Hier ist aber zu beachten, dass bei Verlust des zweiten Elternteils die Prozesszeit maximal noch 2 Jahre läuft. Bei diesen 2 Prozent handelt es sich um Personen, die das zweite Elternteil mit 38, 39 oder 40 Jahren verloren und bis zum 40. Lebensjahr noch keine Schenkung erhalten haben.

¹⁵ Die „Within-Imputation“-Varianz \overline{W} eines Koeffizienten β ist das arithmetische Mittel aus den auf Basis der $j = 1$ bis m imputierten Datensätzen geschätzten Varianzen:

$$\overline{W} = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m \widehat{\text{var}}(\beta^j)$$

Die „Between-Imputation“-Varianz B ist die Varianz der $j = 1$ bis m geschätzten Koeffizienten β :

$$B = \frac{1}{m-1} \sum_{j=1}^m (\hat{\beta}^j - \overline{\beta})^2$$

Die Varianz \tilde{V}_β berechnet sich dann als

$$\tilde{V}_\beta = \overline{W} + \left(1 + \frac{1}{m} \right) * B$$

4. Ergebnisse

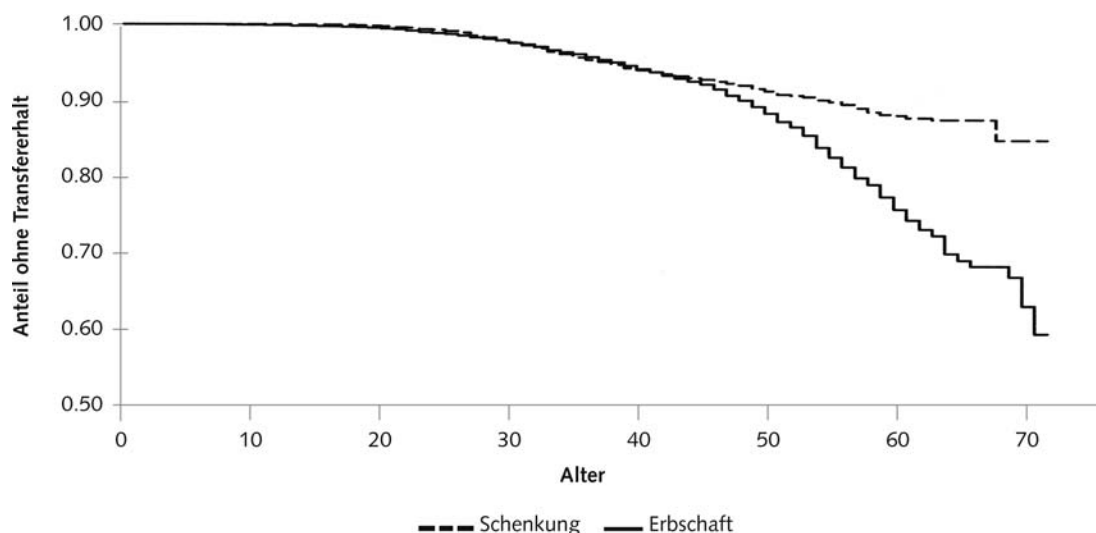
Für die multivariaten Analysen schätzen wir Ratenmodelle, die folgendermaßen gegliedert sind: Die Modelle 1 bis 5 zeigen stetige Ratenmodelle für den Erhalt einer ersten Schenkung, die Modelle 6 und 7 für den Erhalt einer ersten Erbschaft. Alle Modelle enthalten zeitveränderliche Regressionskonstanten, die nach dem Lebensalter der Untersuchungspersonen festgelegt wurden sowie die als zeitkonstant angenommenen Kontrollvariablen Geschlecht, Geburtskohorte, beruflicher Status des Vaters und Anzahl der Geschwister. Für die vergleichenden Analysen beziehen wir uns hauptsächlich auf die Modelle 1 (Schenkungen) und 6 (Erbschaften), die keine zeitveränderlichen Kovariaten enthalten. Für die Analyse des Timings von Schenkungen dienen die Modelle 2 bis 5. In den Modellen 2 und 3 nehmen wir zunächst getrennt voneinander die Dummyvariablen zur Familienstandsbiografie (Modell 2) und Geburtenbiografie (Modell 3) auf, in Modell 4 sind sie dann gleichzeitig enthalten. Modell 5 kontrolliert zusätzlich noch für das Versterben der Eltern. Die Spezifikation dieses finalen Schenkungsmodells übertragen wir auf das Modell 7 für Erbschaften. Modell 7 dient lediglich als Kontrastfolie, um die

Orientierung der Vergabe von Schenkungen an den Lebensläufen der Kinder zu unterstreichen.

Befunde zu Gemeinsamkeiten und Unterschieden zwischen Schenkungen und Erbschaften

In Abbildung 1 sind die Survivorfunktionen für Schenkungen und Erbschaften gemeinsam abgetragen. Der Anteil unterhalb der Kurven gibt an, wieviel Prozent der Befragten noch keine Schenkung bzw. Erbschaft erhalten haben. Die gestrichelte Kurve für Schenkungen fällt ab dem 25. Lebensjahr merklich. Bis zum Alter von 70 Jahren erhalten insgesamt etwa 15 Prozent der Stichprobe eine größere Schenkung. Die Survivorkurve für Erbschaften (durchgezogene Linie) unterscheidet sich bis zum 45. Lebensjahr nur unwesentlich von derjenigen für Schenkungen. Erst danach fällt sie deutlich stärker, so dass am Ende der Beobachtungszeit gut 40 Prozent eine Erbschaft erhalten. Folglich werden größere Schenkungen über den gesamten Lebenslauf gesehen deutlich seltener empfangen als Erbschaften.

Modell 1 zeigt, dass die Chance, eine Schenkung zu erhalten, in den ersten 20 Lebensjahren am niedrigsten ist. Für Personen, die zur Referenzkategorie gehören, beträgt die Rate $r(t = 20) = \exp(9,16) = 0,0001$. Im dritten Lebensjahrzehnt steigt sie auf



Quellen: SOEP release 2007; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: Die Analysen basieren auf 10 imputierten Datensätzen. Die Imputationen wurden mithilfe des STATA-Zusatzprogramms „ice“ durchgeführt.

Die Survivorfunktionen wurden vollständig getrennt berechnet. Beide Analysen basieren auf 11.779 Personen. 713 erhalten eine größere Schenkung, 1.064 eine größere Erbschaft.

Abb. 1 Survivorfunktionen für den Empfang einer größeren Schenkung im Vergleich zum Empfang einer größeren Erbschaft

0,0019 und erreicht ihren Höhepunkt ab dem Alter von 50 Jahren mit 0,0089. Zwar ist die Rate hier eine Intensität – fällt sie allerdings gering aus, lässt sie sich näherungsweise als bedingte Wahrscheinlichkeit interpretieren. Personen, die über 50 Jahre alt sind und zur Referenzkategorie gehören, haben somit in jedem weiteren Lebensjahr eine Wahrscheinlichkeit von knapp 0,9 Prozent, eine größere Schenkung zu erhalten – unter der Bedingung, zuvor noch keinen Transfer erhalten zu haben. Für Erbschaften erreicht die Rate ihren Höhepunkt erst im letzten Zeitintervall, das die Lebensjahre ab 60 umfasst.

Für Kinder, deren Väter einen sehr hohen Berufsstatus innehatten bzw. -haben, finden wir in Modell 1 für Schenkungen eine um den Faktor 2,2 höhere Empfangsrate als bei Vätern mit einem niedrigen Berufsstatus. Da selbstständige Landwirte i. d. R. niedrige Werte in der ISEI-Skala haben, sie aber übertragbares Betriebskapital und Wohneigentum besitzen, kontrollieren wir zusätzlich für diese Berufsgruppe. Der Koeffizient für Landwirte ist positiv und hoch signifikant. Die entsprechenden Befunde für Erbschaften (Modell 6) sind weitgehend mit denen für Schenkungen vergleichbar.

Tabelle 1 Stetige Ratenmodelle für den Erhalt einer ersten Schenkung im Lebenslauf

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4		Modell 5	
	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.
0–20 Jahre	–9,16	0,24**	–9,28	0,25**	–9,19	0,24**	–9,28	0,25**	–9,29	0,25**
21–30 Jahre	–6,27	0,17**	–6,67	0,19**	–6,37	0,18**	–6,66	0,19**	–6,67	0,19**
31–40 Jahre	–5,42	0,16**	–5,94	0,20**	–5,58	0,18**	–5,93	0,20**	–5,95	0,20**
41–50 Jahre	–5,33	0,17**	–5,84	0,21**	–5,47	0,20**	–5,82	0,22**	–5,88	0,22**
51–60 Jahre	–4,72	0,22**	–5,22	0,26**	–4,86	0,24**	–5,21	0,26**	–5,34	0,26**
> 60 Jahre	–4,76	0,49**	–5,26	0,51**	–4,90	0,50**	–5,25	0,51**	–5,45	0,51**
Mann (Frau)	0,16	0,08*	0,20	0,08**	0,18	0,08*	0,20	0,08**	0,20	0,08**
Kohorte (1950–60)										
Kohorte 1930–40	–1,43	0,15**	–1,43	0,15**	–1,43	0,15**	–1,43	0,15**	–1,49	0,15**
Kohorte 1940–50	–0,55	0,12**	–0,56	0,12**	–0,56	0,12**	–0,56	0,12**	–0,59	0,12**
Kohorte 1960–70	0,47	0,10**	0,51	0,10**	0,48	0,10**	0,51	0,10**	0,52	0,10**
Kohorte > 1970	0,86	0,16**	1,00	0,16**	0,89	0,16**	1,00	0,16**	1,01	0,16**
Landwirt	1,17	0,16**	1,20	0,16**	1,17	0,16**	1,20	0,16**	1,19	0,16**
ISEI Vater (< 30)										
30–34	0,02	0,15	0,03	0,15	0,02	0,15	0,03	0,15	0,03	0,15
35–50	0,38	0,14**	0,40	0,14**	0,38	0,14**	0,40	0,14**	0,40	0,14**
51–68	0,46	0,14**	0,50	0,14**	0,48	0,14**	0,50	0,14**	0,50	0,14**
69–90	0,81	0,18**	0,87	0,18**	0,84	0,18**	0,86	0,18**	0,87	0,18**
Geschwister (keine)										
1	–0,33	0,11**	–0,33	0,11**	–0,33	0,11**	–0,33	0,11**	–0,33	0,11**
2	–0,34	0,11**	–0,36	0,11**	–0,35	0,11**	–0,36	0,11**	–0,35	0,11**
3	–0,77	0,16**	–0,79	0,16**	–0,78	0,16**	–0,79	0,16**	–0,79	0,16**
4 und mehr	–0,76	0,16**	–0,77	0,16**	–0,77	0,16**	–0,77	0,16**	–0,78	0,16**
Familienstand (ledig)										
1 Jahr vor Eheschließung			0,31	0,25			0,31	0,25	0,31	0,25
Jahr der Eheschließung			1,08	0,18**			1,07	0,18**	1,07	0,18**
1 Jahr nach Eheschl.			0,63	0,21**			0,62	0,22**	0,62	0,22**
2 Jahre nach Eheschl.			0,92	0,19**			0,93	0,20**	0,93	0,20**
verheiratet (> 2 Jahre nach E.)			0,51	0,12**			0,53	0,14**	0,52	0,14**

Tabelle 1 (Fortsetzung)

	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4		Modell 5	
	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.
Jahr der Scheidung			1,07	0,32**			1,08	0,32**	1,07	0,32**
1 Jahr nach Scheidung			-0,21	0,71			-0,20	0,72	-0,19	0,72
2 Jahre nach Scheidung			0,31	0,59			0,32	0,59	0,32	0,59
geschieden (> 2 Jahre nach S.)			0,45	0,23+			0,46	0,24+	0,46	0,24+
verwitwet			0,29	0,47			0,31	0,47	0,26	0,47
Lücke in Familienbiografie			-0,47	1,01			-0,46	1,01	-0,45	1,01
Geburtsbiografie (<i>kein Kind</i>)										
1 Jahr vor Geburt					0,31	0,17+	-0,04	0,18	-0,04	0,18
Jahr der Geburt					0,51	0,16**	0,17	0,17	0,17	0,17
1 Jahr nach Geburt					0,07	0,20	-0,21	0,21	-0,21	0,21
> 1 Jahr nach Geburt					0,16	0,10	-0,04	0,12	-0,04	0,12
Tod der Eltern (<i>beide leben</i>)										
ein Elter verstorben									0,03	0,10
beide Eltern verstorben									1,39	0,22**
LogLikelihood (final estimate)	-2.248,0		-2.220,3		-2.242,1		-2.218,8		-2.202,5	

Quellen: SOEP release 2007; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: Die Analysen basieren auf 10 imputierten Datensätzen. Die Imputationen wurden mithilfe des STATA-Zusatzprogramms „ice“ und die Analysen mithilfe des Zusatzprogramms „mim“ durchgeführt.

Insgesamt liegen Angaben zu 11.779 Personen vor, von denen 713 eine Schenkung erhalten haben.

Signifikanzniveau: ** a < 0.01, * a < 0.05, + a < 0.1; Referenzkategorien: in Klammern und kursiv.

Tabelle 2 Stetige Ratenmodelle für den Erhalt einer ersten Erbschaft im Lebenslauf

	Modell 6		Modell 7	
	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.
0–20 Jahre	-8,48	0,16**	-8,92	0,20**
21–30 Jahre	-6,45	0,12**	-7,38	0,18**
31–40 Jahre	-5,69	0,11**	-7,05	0,19**
41–50 Jahre	-5,09	0,11**	-6,90	0,21**
51–60 Jahre	-4,16	0,13**	-6,41	0,22**
> 60 Jahre	-3,83	0,19**	-6,37	0,26**
Mann (<i>Frau</i>)	-0,03	0,06	0,00	0,06
Geburtskohorte (<i>1950–60</i>)				
Kohorte 1930–40	-0,27	0,10**	-1,01	0,11**
Kohorte 1940–50	0,02	0,09	-0,51	0,10**
Kohorte 1960–70	0,17	0,11	0,47	0,12**
Kohorte > 1970	0,62	0,16**	1,03	0,17**
Landwirt	0,57	0,12**	0,65	0,14**
ISEI Vater (< 30)				
30–34	-0,03	0,10	0,11	0,12
35–50	0,23	0,10*	0,37	0,11**
51–68	0,50	0,09**	0,62	0,11**
69–90	0,66	0,13**	0,80	0,14**

Tabelle 2 (Fortsetzung)

	Modell 6		Modell 7	
	Coeff	s.e.	Coeff	s.e.
Anzahl Geschwister (<i>keine</i>)				
1	0,07	0,08	–0,06	0,10
2	–0,15	0,09+	–0,21	0,11+
3	–0,04	0,11	–0,24	0,12*
4 und mehr	–0,35	0,12**	–0,66	0,13**
Familienstand (<i>ledig</i>)				
1 Jahr vor Eheschließung			0,00	0,24
Jahr der Eheschließung			0,28	0,21
1 Jahr nach Eheschließung			–0,02	0,23
2 Jahre nach Eheschließung			–0,23	0,25
verheiratet (> 2 Jahre nach E.)			–0,04	0,12
Jahr der Scheidung			0,07	0,37
1 Jahr nach Scheidung			–0,07	0,46
2 Jahre nach Scheidung			0,30	0,40
geschieden (> 2 Jahre nach S.)			–0,19	0,20
verwitwet			–0,27	0,26
Geburtsbiografie (<i>kein Kind</i>)				
1 Jahr vor Geburt			0,19	0,18
Jahr der Geburt			0,25	0,18
1 Jahr nach Geburt			0,34	0,18+
> 1 Jahr nach Geburt			–0,04	0,10
Tod der Eltern (<i>beide leben</i>)				
ein Elter verstorben			1,87	0,11**
beide Eltern verstorben			4,51	0,12**
LogLikelihood (final estimate)	–2.875,7		–1.913,7	

Quellen: SOEP release 2007; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: Die Analysen basieren auf 10 imputierten Datensätzen. Die Imputationen wurden mithilfe des STATA-Zusatzprogramms „ice“ und die Analysen mithilfe des Zusatzprogramms „mim“ durchgeführt.

Insgesamt liegen Angaben zu 11.779 Personen vor, von denen 1.064 eine Erbschaft erhalten haben.

Signifikanzniveau: ** $a < 0.01$, * $a < 0.05$, + $a < 0.1$; Referenzkategorien: in Klammern und kursiv.

Als Indikatoren kulturell-kontextueller Einflussfaktoren verwenden wir das Geschlecht und die Geburtskohorte. Modell 1 für Schenkungen weist für Männer einen positiven, hoch signifikanten Koeffizienten aus. Sie haben also bessere Chancen als Frauen, eine Schenkung zu erhalten. Dabei ist die Rate für Männer um den Faktor 1,2 höher als die für Frauen. Diese Unterschiede können wir für Erbschaften in Übereinstimmung mit früheren Befunden nicht finden. Modell 6 zeigt, dass Töchter die gleichen Erbchancen haben wie Söhne – im Gegensatz zu Schenkungen werden sie bei Erbschaften nicht benachteiligt.¹⁶ Für die Geburtskohorten zei-

gen die beiden Modelle 1 und 6 hingegen ähnliche Befunde für beide Transferarten. Für spätere Geburtsjahrgänge steigen die Chancen auf einen Transfererhalt sowohl bei Schenkungen als auch bei Erbschaften.

Als zeitkonstanten Indikator für die familiäre Ebene verwenden wir die Anzahl der um Transfers konkurrierenden Geschwister. Einzelkinder haben erwartungsgemäß die besten Chancen, Schenkungen

nicht nur eine geringere Chance eine Schenkung zu erhalten, sondern auch die Transferhöhen sind niedriger. Bei Erbschaften hingegen zeigen sich weder beim Erhalt noch bei der Höhe des Transfers geschlechtsspezifische Unterschiede.

¹⁶ Wie weiterführende Analysen zeigen, haben Frauen

zu erhalten (Modell 1). Bei ein oder zwei Geschwistern fallen die Chancen bereits niedriger aus. Besonders gering sind sie, wenn mindestens drei Geschwister vorhanden sind. Für Erbschaften zeigt Modell 6, dass der negative Effekt der Geschwisterzahl auf die Empfangschancen aufgrund der Pflichtteilsregelungen deutlich schwächer ausgeprägt ist und erst ab vier und mehr Geschwistern signifikant wird.

Befunde zum Timing von Schenkungen

Die Hypothese 1a zum Empfang größerer intergenerationaler Schenkungen nach Eheschließungen wird in Modell 2 deutlich bestätigt. Im Jahr der Eheschließung steigt die Rate um den Faktor 2,9 im Vergleich zu Personen, die ledig sind. Auch in den Folgejahren haben Verheiratete bessere Chancen, größere Schenkungen zu erhalten. Die Koeffizienten fallen jedoch etwas niedriger aus als für das erste Ehejahr. Nach Hypothese 1b sollten Schenkungen unmittelbar vor der Eheschließung erfolgen, damit das transferierte Vermögen im Falle einer Scheidung ausschließlich dem eigenen Kind zugeschrieben wird. Der Schätzkoeffizient der Dummy-Variable für das Jahr vor der Eheschließung ist statistisch nicht signifikant. Somit sind die Empfangschancen im Vergleich zu (anderen) Ledigen nicht größer.

Auch im Jahr einer Scheidung steigt die Chance, einen Transfer zu erhalten und zwar im gleichen Maße wie bei einer Eheschließung. Die Koeffizienten der Dummyvariablen für die beiden Folgejahre verweisen hingegen auf keine erhöhten Empfangschancen. Wir finden also deutliche Belege dafür, dass Eltern ihre Kinder unmittelbar nach einer Scheidung unterstützen. Dies bestätigt Hypothese 3, nach der ein ökonomischer Bedarf, der unmittelbar nach einer Scheidung auftritt, Eltern dazu veranlasst, zeitnah Vermögen zu transferieren.

In Modell 3 berücksichtigen wir anstelle der Familiengründung und -auflösung die Geburtenbiografie. Der Schätzkoeffizient für das Jahr, in dem ein Kind geboren wird, ist positiv und auf dem 1 %-Niveau statistisch signifikant. Dieser Befund stützt Hypothese 2, nach der ein Fortbestand der Generationenlinie durch Schenkungen „belohnt“ wird. Da die Eheschließung und die Geburt von Kindern, insbesondere des ersten Kindes, häufig zeitlich nah beieinander liegen, kann die getrennte Betrachtung dieser Ereignisse in Modellen 2 und 3 möglicherweise zu einer fehlerhaften Zurechnung von Effekten führen. Daher berücksichtigen wir in Modell 4 gleichzeitig die zeitveränderlichen Variablen zur

Familienstands- und Geburtenbiografie. Während die Koeffizienten zur Familienstandsbiografie nur minimal von denen in Modell 2 abweichen, verlieren alle Schätzkoeffizienten der Geburtenbiografie an Einfluss. Offenbar ist die Eheschließung für Schenkungen also von größerer Bedeutung als die Geburt von Enkeln.

Schließlich wird in Modell 5 noch für das Versterben der Eltern kontrolliert. Diese Ereignisse sollten keinen Einfluss auf den Erhalt einer Schenkung haben. Erwartungsgemäß ist der Schätzkoeffizient für den Verlust des ersten Elternteils nicht signifikant von Null verschieden. Nach dem Tod des zweiten Elternteils werden Schenkungen jedoch häufiger empfangen. Dieser kontraintuitive Befund erklärt sich möglicherweise dadurch, dass die Daten nur auf Jahresbasis und nicht tagesgenau vorliegen. Deshalb werden Schenkungen, die kurz vor dem Tod des zweiten Elternteils erfolgen, womöglich erst danach als solche verbucht. Bei diesen Schenkungen kann es sich z. B. um die gezielte Weitergabe bestimmter Vermögensbestandteile an ausgewählte Nachkommen handeln oder auch um missglückte Steuersparversuche. Möglicherweise gibt es in einigen Fällen auch Fehlzuordnungen von Erbschaften als Schenkungen. Da wir uns jedoch zum einen auf die Auswirkungen von familialen Ereignissen auf die Empfangschancen konzentrieren und zum anderen die Effekte zwischen den Modellen 4 und 5 nur minimal variieren, sind die Schätzergebnisse insgesamt als sehr robust einzustufen. Darüber hinaus zeigt die Kontrastierung zu Erbschaften (Modell 7, Tabelle 2) deutlich, dass der Effekt für den Tod des zweiten Elternteils bei Schenkungen vergleichsweise schwach ist. Die Erbchancen nehmen bereits beim Verlust des ersten Elternteils beträchtlich zu und nach dem Tod des zweiten Elternteils steigt die Rate sogar um den Faktor 91. Erwartungsgemäß zeigt Modell 7 auch, dass sich familiäre Ereignisse in der Empfängergeneration nicht auf den Erhalt von Erbschaften auswirken.

5. Fazit

In diesem Beitrag haben wir größere Schenkungen aus einer Lebenslaufperspektive untersucht. Dabei wurden zunächst die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Schenkungen und Erbschaften herausgearbeitet und vergleichende Analysen durchgeführt. Der Kern des Beitrags widmete sich darauf aufbauend dem Timing von Schenkungen. In der unseres Wissens ersten ereignisanalytischen Untersuchung zu intergenerationalen Transfers konzen-

trierten wir uns dabei auf den Empfang größerer Schenkungen vor und nach zentralen familialen Ereignissen in den Lebensläufen der Empfänger.

Die vergleichenden Analysen zu Schenkungen und Erbschaften bestätigen die Charakterisierung beider Transferarten, die wir auf Basis der Literatur zu intergenerationalen Finanztransfers vorgenommen haben. Weitgehend vergleichbar sind Schenkungen und Erbschaften in Bezug auf die finanziellen Möglichkeiten der Geber (je höher der berufliche Status des Vaters, desto besser die Empfangschancen) und die Kohortenzugehörigkeit der Empfänger (später Geborene erhalten mehr). Der zentrale Unterschied besteht im Grad der rechtlichen und zeitlichen Flexibilität der Transfers. Schenkungen können aufgrund ihrer geringen rechtlichen Regulierung frei und gezielt vergeben werden und der Zeitpunkt ihres Eintritts ist variabel. Erbschaften hingegen sind stark reglementiert und erfolgen *mortis causa*, so dass nicht nur die Verteilung, sondern auch der Zeitpunkt dieser Transfers kaum variabel sind. Dieser Unterschied wirkt sich einerseits auf das Empfangsalter aus, das für Schenkungen geringer ist, aber auch auf den Einfluss der Geschwisterzahl und des Geschlechts des Transferempfängers. Geschwister, die um das Vermögen der Eltern konkurrieren, reduzieren die Empfangschancen bei Schenkungen deutlich stärker als bei Erbschaften, für die Pflichtteilsansprüche bestehen. Die Befunde zu geschlechtsspezifischen Empfangschancen sind aus einer Ungleichheitsperspektive beachtenswert: Während wir für Erbschaften in Übereinstimmung mit früheren Befunden (Künemund et al. 2006; Szydlík 2000) keine geschlechtsspezifischen Differenzen feststellen, finden wir eine deutliche Benachteiligung weiblicher Nachkommen, die Schenkungen seltener erhalten. Sind Egalitätsnormen, deren Bedeutung für Erbschaftsvorgänge nachgewiesen wurde (z. B. Künemund & Vogel 2008), bei Schenkungen nicht wirksam? Eine naheliegende Vermutung besteht darin, dass Söhne bei Schenkungen im Zuge von Unternehmensübertragungen bevorzugt werden. Weiterführende Analysen zur Art der Schenkung können dies jedoch nicht bestätigen. Ausschließlich bei Immobilienübertragungen haben Söhne erhöhte Empfangschancen, nicht aber bei anderen Vermögensarten. Ob Söhne, denen eine Immobilie übertragen wird, ihre Geschwister anschließend auszahlen oder ob in späteren Erbvorgängen ein Ausgleich stattfindet, lässt sich anhand der Daten nicht untersuchen. Unser Ergebnis zur Benachteiligung von Töchtern bei Schenkungen steht im Widerspruch zu bisherigen Analysen, die z. B. mit den Daten des Alterssurveys (Kohli et al. 2005)

oder des SOEP (Szydlík 2009) durchgeführt wurden. Eine mögliche Erklärung hierfür könnte sein, dass diese Analysen auf Gesamtdeutschland basieren, und stark egalitäre Normen in Ostdeutschland die geschlechtsspezifischen Unterschiede in Westdeutschland verdecken, falls keine Interaktionseffekte modelliert werden. Zur Frage nach einer Benachteiligung von Töchtern bei Schenkungen besteht also noch weiterer Forschungsbedarf.

Die Analysen zum Timing von Schenkungen lieferten Hinweise auf die zugrunde liegenden Transfermotive und die Bedeutung dieser Transfers für die Beziehung zwischen Gebern und Empfängern. Die empirische Überprüfung von drei Hypothesen zum Empfang größerer Schenkungen erlaubt folgende Schlussfolgerungen:

1. Eltern reagieren auf ökonomische Bedarfslagen ihrer Nachkommen. Auf der Empfängerseite steigen unmittelbar nach einer Scheidung, die häufig mit finanziellen Engpässen einhergeht, die Chancen, eine größere Schenkung von den Eltern zu erhalten. Dies spricht sowohl für das ökonomische Altruismusmotiv als auch für die Wirksamkeit von Zuständigkeitsnormen.
2. Erhöhte Transferchancen lassen sich ebenfalls im Zuge der Eheschließung beobachten, wobei nicht nur unmittelbar nach der Hochzeit, sondern auch in den weiteren Jahren vermehrt größere Schenkungen empfangen werden. Eheschließung und „verheiratet sein“ sind aber nicht immer mit einer höheren Bedürftigkeit verbunden. Folglich sprechen unsere Befunde dafür, dass diese Transfers auch Zuneigung ausdrücken, die ältere Angehörige gegenüber der neu gegründeten Familie empfinden und dass auch Motive zur Stärkung des familialen Zusammenhangs bedeutsam sind.
3. Nicht bestätigt hat sich unsere Hypothese 1b, nach der Eltern primär ihr eigenes Kind unterstützen wollen und weniger die neu gegründete Familie, zu der auch das Schwiegerkind gehört. Um sicherzustellen, dass das transferierte Vermögen im Scheidungsfall ausschließlich dem eigenen Kind zugutekäme, sollten Transfers noch vor der Eheschließung erfolgen. Im Jahr vor der Hochzeit beobachten wir aber keine erhöhten Transferchancen. Dies werten wir als ein weiteres Indiz dafür, dass die (schwieger-) elterliche Zuneigung der gesamten neu gegründeten Familie gilt. Einschränkung ist jedoch festzuhalten, dass dieser Befund auf Angaben zu Eheschließung und Transferempfang basiert, die nur auf Jahresbasis erhoben wurden. Daher ist nicht

- ausszuschließen, dass eine zeitlich differenzierte Erhebung zu anderen Schlussfolgerungen führen könnte.
4. Für die Geburt eines Enkelkinds erwarteten wir, dass mehrere Motive zur Vergabe größerer Schenkungen führen können: einerseits altruistische und/oder durch Zuständigkeitsnormen motivierte Schenkungen, mit denen die Geber auf die gestiegenen Ausgaben der erweiterten Familie reagieren; andererseits aber auch Schenkungen als Ausdruck von Zuneigung und als Belohnung für die Fortsetzung der familialen Generationenlinie. Entgegen dieser Erwartungen ließen sich nach Kontrolle der Familienbiografie jedoch keine erhöhten Transferchancen vor oder nach Geburten feststellen. Möglicherweise folgen auf Geburten eher kleinere Schenkungen, wie z. B. die Beteiligung an der Ausstattung für Neugeborene oder auch regelmäßige kleinere Transfers, die in unseren Daten vermutlich nicht erfasst wurden. Eine alternative

Erklärung könnte darin bestehen, dass Großeltern nach der Geburt eines Enkelkinds vermehrt Zeittransfers wie z. B. Betreuungsleistungen erbringen, die eher ihren Wünschen nach einem engen Kontakt zu den Enkeln entsprechen als die Vergabe finanzieller Transfers. Dies lässt sich mit den vorliegenden Daten aber nicht empirisch prüfen.

In diesem Beitrag haben wir lediglich die Zeit bis zum Erhalt einer Schenkung betrachtet. Da auf diesen Transfer jedoch weitere gemeinsame Lebenszeit von Gebern und Empfängern folgt, ist eine erweiterte zeitliche Perspektive notwendig, die eine Schenkung auch als Teil eines fortdauernden intergenerationalen Austauschs in unterschiedlichen Währungen über sehr lange Zeiträume konzipiert. Das Wechselspiel innerfamiliärer Transfers, die Motive der Eltern und der Kinder über die gesamte gemeinsame Lebenszeit bleibt zu erforschen, sobald adäquate Verlaufsdaten vorliegen.

Anhang

Tabelle A1 Relativer Anteil eines Merkmals in der Analysestichprobe für den Erhalt einer Schenkung zu drei Zeitpunkten im Lebenslauf vor und nach multipler Imputation

	Lebensalter 0 Jahre		Lebensalter 20 Jahre		Lebensalter 40 Jahre	
	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.
Anzahl Personen	11779	11779	11052	11048	5494	5485
Schenkungen (im Alter von ...)	0,00	=	0,01	=	0,01	=
Mann	0,49	=	0,49	=	0,49	=
Kohorte 1930–40	0,18	=	0,18	=	0,30	=
Kohorte 1940–50	0,16	=	0,17	=	0,28	=
Kohorte 1950–60	0,21	=	0,22	=	0,38	=
Kohorte 1960–70	0,24	=	0,26	=	0,04	=
Kohorte > 1970	0,21	=	0,17	=	0,00	=
Landwirt	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Landwirt: missing	0,00	*	0,00	*	0,00	*
ISEI Vater < 30	0,16	0,27	0,16	0,28	0,18	0,31
ISEI Vater 30–34	0,16	0,27	0,16	0,27	0,15	0,28
ISEI Vater 35–50	0,12	0,20	0,12	0,20	0,10	0,19
ISEI Vater 51–68	0,11	0,18	0,11	0,18	0,09	0,16
ISEI Vater 69–90	0,05	0,08	0,05	0,07	0,03	0,06
ISEI Vater: missing	0,40	*	0,40	*	0,45	*
keine Geschwister	0,12	0,14	0,12	0,14	0,13	0,15
1 Geschwister	0,29	0,34	0,29	0,33	0,26	0,30

Tabelle A1 (Fortsetzung)

	Lebensalter 0 Jahre		Lebensalter 20 Jahre		Lebensalter 40 Jahre	
	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.
2 Geschwister	0,21	0,25	0,22	0,25	0,22	0,25
3 Geschwister	0,12	0,14	0,12	0,14	0,13	0,15
4 Geschwister	0,12	0,14	0,12	0,14	0,14	0,16
Geschwister: missing	0,13	*	0,13	*	0,13	*
Familienstand						
1 Jahr vor Eheschließung	0,00	=	0,07	=	0,01	=
Jahr der Eheschließung	0,00	=	0,05	=	0,01	=
1 Jahr nach Eheschließung	0,00	=	0,03	=	0,01	=
2 Jahre nach Eheschließung	0,00	=	0,02	=	0,01	=
verheiratet (> 2 Jahre nach E.)	0,00	=	0,02	=	0,78	=
Jahr der Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
1 Jahr nach Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
2 Jahre nach Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
geschieden (> 2 Jahre nach S.)	0,00	=	0,00	=	0,05	=
verwitwet	0,00	=	0,00	=	0,01	=
Lücke in Familienbiografie	0,00	=	0,00	=	0,01	=
Geburtsbiografie						
1 Jahr vor Geburt	0,00	=	0,05	=	0,01	=
Jahr der Geburt	0,00	=	0,03	=	0,02	=
1 Jahr nach Geburt	0,00	=	0,02	=	0,02	=
> 1 Jahr nach Geburt	0,00	=	0,02	=	0,77	=
Tod der Eltern						
ein Elter verstorben	0,00	0,01	0,11	0,15	0,38	0,50
beide Eltern verstorben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,02
Todesinfo eines Elters: missing	0,11	*	0,12	*	0,16	*
Todesinfo beider Eltern: missing	0,03	*	0,03	*	0,05	*

Quellen: SOEP release 2007; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: Ein Gleichheitszeichen in der Spalte „nach Imputation“ bedeutet, dass für das entsprechende Merkmal keine Imputation vorgenommen wurde.

Die Imputationen wurden auf Basis eines Datensatzes vorgenommen, der pro Person nur eine Zeile enthält. Erst nach den Imputationen wurden Episoden definiert und Splits durchgeführt.

Tabelle A2 Relativer Anteil eines Merkmals in der Analysestichprobe für den Erhalt einer Erbschaft zu drei Zeitpunkten im Lebenslauf vor und nach multipler Imputation

	Lebensalter 0 Jahre		Lebensalter 20 Jahre		Lebensalter 40 Jahre	
	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.
Anzahl Personen	11779	11779	11038	11036	5697	5692
Erbschaft (im Alter von ...)	0,00	=	0,00	=	0,02	=
Mann	0,49	=	0,49	=	0,49	=
Kohorte 1930–40	0,18	=	0,18	=	0,29	=
Kohorte 1940–50	0,16	=	0,17	=	0,28	=

Tabelle A2 (Fortsetzung)

	Lebensalter 0 Jahre		Lebensalter 20 Jahre		Lebensalter 40 Jahre	
	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.	incl. Miss	nach Imp.
Kohorte 1950–60	0,21	=	0,22	=	0,38	=
Kohorte 1960–70	0,24	=	0,26	=	0,04	=
Kohorte > 1970	0,21	=	0,17	=	0,00	=
Landwirt	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05
Landwirt: missing	0,00	*	0,00	*	0,00	*
ISEI Vater < 30	0,16	0,27	0,16	0,27	0,18	0,31
ISEI Vater 30–34	0,16	0,27	0,16	0,27	0,15	0,28
ISEI Vater 35–50	0,12	0,20	0,12	0,20	0,10	0,19
ISEI Vater 51–68	0,11	0,18	0,11	0,18	0,09	0,16
ISEI Vater 69–90	0,05	0,08	0,05	0,07	0,03	0,06
ISEI Vater: missing	0,40	*	0,40	*	0,45	*
keine Geschwister	0,12	0,14	0,12	0,14	0,13	0,15
1 Geschwister	0,29	0,34	0,29	0,33	0,25	0,30
2 Geschwister	0,21	0,25	0,22	0,25	0,21	0,25
3 Geschwister	0,12	0,14	0,12	0,14	0,13	0,14
4 Geschwister	0,12	0,14	0,13	0,14	0,14	0,16
Geschwister: missing	0,13	*	0,13	*	0,13	*
Familienstand						
1 Jahr vor Eheschließung	0,00	=	0,07	=	0,01	=
Jahr der Eheschließung	0,00	=	0,05	=	0,01	=
1 Jahr nach Eheschließung	0,00	=	0,03	=	0,01	=
2 Jahre nach Eheschließung	0,00	=	0,02	=	0,01	=
verheiratet (> 2 Jahre nach E.)	0,00	=	0,02	=	0,79	=
Jahr der Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
1 Jahr nach Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
2 Jahre nach Scheidung	0,00	=	0,00	=	0,01	=
geschieden (> 2 Jahre nach S.)	0,00	=	0,00	=	0,05	=
verwitwet	0,00	=	0,00	=	0,01	=
Lücke in Familienbiografie	0,00	=	0,00	=	0,00	=
Geburtsbiografie	0,00		0,00		0,00	
1 Jahr vor Geburt	0,00	=	0,05	=	0,01	=
Jahr der Geburt	0,00	=	0,03	=	0,02	=
1 Jahr nach Geburt	0,00	=	0,02	=	0,02	=
> 1 Jahr nach Geburt	0,00	=	0,02	=	0,77	=
Tod der Eltern	0,00		0,00			
ein Elter verstorben	0,00	0,01	0,11	0,15	0,36	0,48
beide Eltern verstorben	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03	0,04
Todesinfo eines Elters: missing	0,11	*	0,12	*	0,16	*
Todesinfo beider Eltern: missing	0,03	*	0,03	*	0,05	*

Quellen: SOEP release 2007; eigene Berechnungen.

Anmerkungen: Ein Gleichheitszeichen in der Spalte „nach Imputation“ bedeutet, dass für das entsprechende Merkmal keine Imputation vorgenommen wurde.

Die Imputationen wurden auf Basis eines Datensatzes vorgenommen, der pro Person nur eine Zeile enthält. Erst nach den Imputationen wurden Episoden definiert und Splits durchgeführt.

Literatur

- Albertini, M. / Kohli, M. / Vogel, C., 2007: Intergenerational Transfers of Time and Money in European Families: Common Patterns Different Regimes? *Journal of European Social Policy* 17: 319–334.
- Andreß, H.-J., 2004: Wenn aus Liebe rote Zahlen werden. Über die wirtschaftlichen Folgen von Trennung und Scheidung. Informationsdienst Soziale Indikatoren (ISI) 31: 1–5.
- Antonucci, T.C. / Jackson, J.S., 1990: The Role of Reciprocity in Social Support. S. 173–198 in: B.R. Sarason / I.G. Sarason / G.R. Pierce (Hrsg.), *Social Support: An Interactional View*. Oxford: Wiley.
- Arrondel, L. / Masson, A. / Pestieau, P., 1997: Bequest and Inheritance: Empirical Issues and France–U.S. Comparison. S. 89–125 in: G. Erreygers / T. Vandevelde (Hrsg.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*. Berlin: Springer.
- Arrondel, L. / Masson, A., 2001: Family Transfers Involving Three Generations. *Scandinavian Journal of Economics* 103: 415–443.
- Attias-Donfut, C. / Ogg, J. / Wolff, F.C., 2005: European Patterns of Intergenerational Financial and Time Transfers. *European Journal of Ageing* 2: 161–173.
- Attias-Donfut, C. / Wolff, F.C., 2000: The Redistributive Effects of Generational Transfers. S. 22–46 in: S. Arber / C. Attias-Donfut (Hrsg.), *The Myth of Generational Conflict: The Family and State in Ageing Societies*. London: Routledge.
- Barro, R.J., 1989: The Ricardian Approach to Budget Deficits. *Journal of Economic Perspectives* 3: 37–54.
- Baykara-Krumme, H., 2007: Gar nicht so anders: Eine vergleichende Analyse der Generationenbeziehungen bei Migranten und Einheimischen in der zweiten Lebenshälfte. WZB Discussion Paper Nr. SP IV 2007–604.
- Becker, G.S., 1981: Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place. *Econometrica* 48: 1–15.
- Beckert, J., 2004: Unverdientes Vermögen. *Soziologie des Erbrechts*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Bengtson, V.L. / Roberts, R.L., 1991: Intergenerational Solidarity in Ageing Families: An Example of Formal Theory Construction. *Journal of Marriage and the Family* 53: 856–870.
- Bernheim, D.B. / Shleifer, A. / Summers, L.H., 1985: The Strategic Bequest Motive. *Journal of Political Economy* 93, 6: 1045–1076.
- Blake, J., 1989: *Family Size and Achievement*. Berkeley: University of California Press.
- Blossfeld, H.-P. / Golsch, K. / Rohwer, G., 2007: *Event History Analysis with Stata*. Mahwah / London: Erlbaum.
- Brandt, M. / Haberkern, K. / Szydlik, M., 2009: Intergenerational Help and Care in Europe. *European Sociological Review* 25: 585–601.
- Braun, R. / Burger, F. / Miegel, M. / Pfeiffer, U. / Schulte, K., 2002: *Erben in Deutschland. Volumen, Psychologie und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen*. Köln: Deutsches Institut für Altersvorsorge.
- Cicirelli, V.G., 1990: Family Support in Relation to Health Problems of the Elderly. S. 212–228 in: T.H. Brubaker (Hrsg.), *Family Relationship in Later Life*. Newbury Park: Sage.
- Clausen, G., 1990: Schenken und Unterstützen in Primärbeziehungen – Materialien zu einer Soziologie des Schenkens. Frankfurt a.M.: Lang.
- Deere, C.D. / Doss, C.R., 2006: The Gender Asset Gap. What do we Know and why does it Matter? *Feminist Economics* 12: 1–50.
- Downey, D.B., 1995: When Bigger Is not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review* 60: 746–761.
- Ganzeboom, H.B. / Graaf, P.M. / Treiman, D.J., 1992: A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research* 21: 1–56.
- Ganzeboom, H.B. / Treiman, D.J., 1996: Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research* 25: 201–239.
- Gouldner, A.W., 1960: The Norm of Reciprocity. A Preliminary Statement. *American Sociological Review* 25: 161–179.
- Hollstein, B. / Bria, G., 1998: Reziprozität in Eltern-Kind-Beziehungen? Theoretische Überlegungen und empirische Evidenz. *Berliner Journal für Soziologie* 8: 7–22.
- Holst, E. / Schrooten, M., 2007: Migration und Geld: Überweisungen aus Deutschland ins Heimatland erheblich. *DIW Wochenbericht* 74: 309–315.
- Kohli, M. / Kunemund, H. / Vogel, C., 2005: Zusammenhänge und Wechselwirkungen zwischen Erbschaften und Vermögensverteilung. Gutachten für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung. Berlin: DIW Berlin und Forschungsgruppe Altern und Lebenslauf Freie Universität Berlin (FALL).
- Kohli, M. / Kunemund, H., 2003: Intergenerational Transfers in the Family. What Motivates Giving? S. 123–142 in: V.L. Bengtson / A. Lowenstein (Hrsg.), *Global Aging and Challenges to Families*. Hawthorne / New York: Aldine de Gruyter.
- Kohli, M., 1999: Private and Public Transfers between Generations: Linking the Family and the State. *European Societies* 1: 81–104.
- Kosmann, M., 2003: Erbmuster und Geschlechterverhältnis im Wandel. S. 189–204 in: F. Lettke (Hrsg.), *Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Kotlikoff, L.J. / Morris, J., 1989: How much Care Do the Aged Receive from Their Children? A Bimodal Picture of Contact and Assistance. S. 149–172 in: D.A. Wise (Hrsg.), *The Economics of Aging*. Chicago: Chicago University Press.
- Kunemund, H. / Lüdike, J. / Vogel, C., 2006: Gießkanne oder Matthäus? Muster des Erbens und ihre Konsequenzen für die soziale Ungleichheit. S. 3819–3830 in: K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Frankfurt a.M.: Campus.

- Künemund, H. / Motel, A., 2000: Verbreitung, Motivation und Entwicklungsperspektiven privater intergenerationaler Hilfeleistungen und Transfers. S. 122–137 in: M. Kohli / M. Szydlik (Hrsg.), *Generationen in Familie und Gesellschaft*. Opladen: Leske + Budrich.
- Künemund, H. / Motel-Klingebiel, A. / Kohli, M., 2005: Do Intergenerational Transfers from Elderly Parents Increase Social Inequality among Their Middle-Aged Children? Evidence from the German Aging Survey. *Journal of Gerontology: SOCIAL SCIENCES* 60b, 1: 30–36.
- Künemund, H. / Vogel, C., 2008: Erbschaften und ihre Konsequenzen für die soziale Ungleichheit. S. 221–231 in: H. Künemund / K. R. Schroeter (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten und kulturelle Unterschiede in Lebenslauf und Alter. Fakten, Prognosen und Visionen*. Wiesbaden: VS.
- Langbein, U., 2003: Erbstücke. Zur individuellen Aneignung materieller Kultur. S. 233–262 in: F. Lettke (Hrsg.), *Erben und Vererben. Gestaltung und Regulation von Generationenbeziehungen*. Konstanz: UVK.
- Lettke, F., 2004: Subjektive Bedeutungen des Erbens und Vererbens. Ergebnisse des Konstanzer Erbschafts-Surveys. *Zeitschrift für Soziologie der Erziehung und Sozialisation* 24: 277–302.
- Lettke, F., 2006: Erbschaft - zurück zu den institutionellen Grundlagen. S. 1301–1314 in: K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Lundholm, M. / Ohlsson, H., 2000: Post Mortem Reputation, Compensatory Gifts and Equal Bequests. *Economics Letters* 68: 165–171.
- Marbach, J., 1994: Tauschbeziehungen zwischen Generationen. Kommunikation, Dienstleistungen und finanzielle Unterstützung in Dreigenerationenfamilien. S. 163–196 in: W. Bien (Hrsg.), *Eigeninteresse oder Solidarität. Beziehungen in modernen Mehrgenerationenfamilien*. Opladen: Leske + Budrich.
- Masson, A. / Pestieau, P., 1997: Bequest Motives and Models of Inheritance: A Survey of the Literature. S. 54–88 in: G. Erreygers / T. Vandevelde (Hrsg.), *Is Inheritance Legitimate? Ethical and Economic Aspects of Wealth Transfers*. Berlin: Springer.
- McGarry, K., 1999: Inter Vivos Transfers and Intended Bequests. *Journal of Public Economics* 73: 321–351.
- Modigliani, F., 1988: The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth. *Journal of Economic Perspectives* 2: 15–40.
- Motel, A. / Szydlik, M., 1999: Private Transfers zwischen den Generationen. *Zeitschrift für Soziologie* 28: 3–22.
- Reimer, M., 2001: Die Zuverlässigkeit des autobiographischen Gedächtnisses und die Validität retrospektiv erhobener Lebensverlaufsdaten. Kognitive und erhebungspragmatische Aspekte. Materialien aus der Bildungsforschung Nr. 71. Berlin: Max-Planck-Institut für Bildungsforschung, http://library.mpib-berlin.mpg.de/dl/Materialien/Materialien_071/pdf/Materialien_Bildungsforschung_MPIB_071.pdf [letzter Zugriff: 27.03.2010]
- Royston, P., 2005: Multiple Imputation of Missing Values: Update of ice. *Stata Journal* 5: 527–536.
- Rubin, D.B., 1987: *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*. New York: Wiley.
- Schupp, J. / Szydlik, M., 2004: Zukünftige Vermögen – Wachsende Ungleichheit. S. 243–264 in: M. Szydlik (Hrsg.), *Generation und Ungleichheit*. Wiesbaden: VS.
- Silberstein, A., 1989: Recall Effects in the US Consumer Expenditure Study. *Journal of Official Statistics* 5: 125–142.
- Silverstein, M. / Gans, D. / Yang, F.M., 2006: Intergenerational Support to Aging Parents: The Role of Norms and Needs. *Journal of Family Issues* 27: 1068–1084.
- SOEP Group, 2001: The German Socio-Economic Panel (GSOEP). After more than 15 Years – Overview. Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung 70: 7–14.
- Szydlik, M. / Schupp, J., 2004: Wer erbt mehr? Erbschaften, Sozialstruktur und Alterssicherung. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 56: 609–629.
- Szydlik, M., 2000: Lebenslange Solidarität? Generationenbeziehungen zwischen erwachsenen Kindern und ihren Eltern. Opladen: Leske + Budrich.
- Szydlik, M., 2004: Inheritance and Inequality: Theoretical Reasoning and Empirical Evidence. *European Sociological Review* 20: 31–45.
- Szydlik, M., 2006: Schenkungen: Vernachlässigter Indikator sozialer Ungleichheit? S. 2462–2468 in: K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Frankfurt a.M.: Campus.
- Szydlik, M., 2009: Reich durch Schenkung und Erbschaft? S. 135–145 in: Druyen, T / W. Lauterbach / M. Grundmann (Hrsg.), *Reichtum und Vermögen: Zur gesellschaftlichen Bedeutung der Reichtums- und Vermögensforschung*. Wiesbaden: VS.
- Tomes, N.B., 1981: The Family, Inheritance and the Intergenerational Transmission of Inequality. *Journal of Political Economy* 89: 928–958.
- Tomes, N.B., 1989: Inheritance and Inequality within the Family. Equal Division among Unequals, or Do the Poor Get more? S. 79–104 in: D. Kessler / A. Masson (Hrsg.), *Modelling the Accumulation and Distribution of Wealth*. Oxford: Clarendon.

Autorenvorstellung

Thomas Leopold, geb. 1982 in Starnberg. Diplomstudium der Soziologie in Bamberg und Bergen (Norwegen). Seit 2008 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Nationalen Bildungspanel und an der Professur für Bevölkerungswissenschaft, Otto-Friedrich-Universität Bamberg.

Forschungsschwerpunkte: Familiensoziologie, Altersforschung.

Thorsten Schneider, geb. 1973 in Simmern. Diplomstudium der Soziologie in Bremen. Promotion in Zürich. Von 2000–2005 wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Projektgruppe „Sozio-oekonomisches Panel“ am DIW Berlin und von 2005–2009 wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg; seit 2009 Juniorprofessor für Soziologie mit dem Schwerpunkt Bildungsungleichheit im Lebenslauf ebendort.

Forschungsschwerpunkte: Empirische Bildungsforschung, Sozialstrukturanalyse, Methoden der Längsschnittforschung, Migrationsforschung, Generationenbeziehungen.

Wichtigste Publikationen: Pflegebedürftige Personen im Haushalt und das Erwerbsverhalten verheirateter Frauen (mit S. Drobnič und H.-P. Blossfeld), *ZfS* 30, 2001: 362–383; Social Inequality in Educational Participation in the German School System in a Longitudinal Perspective. Pathways into and out of the Most Prestigious School Track, *European Sociological Review* 2008; Soziale Ungleichheiten beim Schulstart. Empirische Untersuchungen zur Bedeutung der sozialen Herkunft und des Kindergartenbesuchs auf den Zeitpunkt der Einschulung (mit J. Kratzmann), *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 2009; zuletzt in dieser Zeitschrift: Der Einfluss des Einkommens der Eltern auf die Schulwahl, *ZfS* 33, 2004: 471–492.